# كيف تكسبين حب الآخرين

أسامة

## How to Earn Others' Love

ناصر الشافعي

مؤسسة اقرأ للنشر والتوزيع والترجمة

# كيف تكسبين حب الآخرين؟

إعداد
ناصر الشافعي

بسم الله الرحمن الرحيم

جميع الحقوق محفوظة

الطبعة الأولى

١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/٢١٨٦٦

الترقيم الدولي: I.S.B.N.

977 - 441 - 594 - 9

مركز السلام للتجهيز الفني

عبد الحميد عمر

٠١٠٦٩٦٦٢٦٤٧

**مؤسسة اقـــرأ**

للنشر والتوزيع والترجمة

١٠ ش أحمد عمارة - بجوار حديقة الفسطاط

القاهرة ت: ٢٥٣٢٦٦١٠ محمول: ٠١٠٢٣٢٧٣٠٢ - ٠١٠٤٣ - ٠١٢٦٣٤٤٠٤٣

Email:iqraakotob@yahoo.com

# المقدمة

لا يستطيع الإنسان أن يحيا بلا حب، يبحث الإنسان دوما عن الحب، يُحِب ويُحَب، ولنا أن نتصور هذه الحياة بلا حب كيف تكون!

نجاح الإنسان في حياته يتوقف على مهارته في التعامل مع الآخرين والتأثير فيهم.. فمثلا الزوجة الناجحة في حياتها الزوجية والأسرية تجيد فن التعامل بمهارة مع زوجها وأبنائها والأقارب، وبالتأكيد سنجدها أيضا ناجحة في حياتها العملية لإجادتها فن التعامل بلباقة مع الآخرين والتأثير فيهم بأقوالها وأفعالها.. والأمثلة لا تعد ولا تحصى وكلها تشير إلى نتيجة واحدة مؤكدة متفق عليها وهي أن نجاح الإنسان يتوقف على مهارته في التعامل مع الآخرين والتأثير فيهم وإجادة فن التعامل بلباقة ولكن من أين لنا بتلك المهارة؟

وهل معرفتنا لفنون وأساليب التعامل مع الآخرين بلباقة وحدها كافية لاكتساب تلك المهارة وأن ننجح فعلا في التأثير في الآخرين وإقناعهم بآرائنا؟ بالطبع لا.. لأن مهارة التعامل مع الآخرين ليست مجرد قواعد جامدة أو تعليمات محفوظة.. ولكنها ممارسة.. ولاكتسابها وإجادتها لابد أن يكون لدينا الرغبة العميقة في تنمية مقدرتنا على التعامل مع الآخرين بلباقة..

وهذه الرغبة هي اللبنة الأولى في بناء صرح التعامل مع الآخرين واكتساب حبهم والفوز بثقتهم والقدرة على إقناعهم والتأثير فيهم.. وبدون هذه الرغبة لن تنجح محاولاتك للتقرب من الآخرين.. وتلك الرغبة في تنمية مقدرة الإنسان على التعامل مع الآخرين بمهارة لا تأتي من فراغ، بل من اقتناع الفرد ذاته بأنه وحده لا

يستطيع أن يحقق أي نجاح يرغبه.. ولكن لابد من التعاون مع الآخرين.. ذلك التعاون الصادق المخلص الذي تأتي ثماره في صورة تحقيق هذا النجاح، ولن يحدث ذلك مطلقا إلا إذا كان هذا الفرد يجيد فن التعامل مع الآخرين.

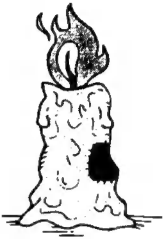
فحرص الإنسان على أن يكون ناجحا من شأنه أن يدفعه دفعا لتنمية مقدرته على التعامل مع الآخرين بلباقة.. وكم من أشخاص كانت تعاملاتهم تتسم بالجفاء والغلظة.. وبمجرد اشتغالهم بمهن تحتاج لعلاقات وتعاملات مع الآخرين على نطاق واسع.. وبسبب تصميمهم على النجاح قاموا تلقائيا بتغيير أنماط سلوكياتهم إلى العكس تماما وتعاملوا مع الآخرين بلباقة ومهارة، واستطاعوا تحقيق أهدافهم.. ونجحوا. وأصبح التعامل بلباقة سلوكا عاديا مكتسبا بل سمة لديهم.. ولو كانوا قد استمروا على سلوكياتهم القديمة ما استطاعوا تحقيق أي نجاح يذكر في حياتهم!

وهو ما يؤكد أن التعامل مع الآخرين بلباقة والحرص على جذبهم والفوز بحبهم وثقتهم لا يحتاج إلى أي إمكانيات خاصة..

**فثقي أختي الغالية أن الحرص على كسب الآخرين ليس بالأمر الصعب المنال بل هو ميسور لكل إنسان ويتوقف فقط على الشخص ذاته ومدى اقتناعه بضرورة تغيير سلوكياته للأفضل..**

الطريق إلى قلوب الآخرين ليس مفروشا بالورود ولا هو بالطريق الوعر الذي يصعب الوصول إليه ولكنه يحتاج لمرشد بارع يسير إليه، يجيد فن القيادة ويحفظ تعليمات قانون المرور إلى قلوب الآخرين ويقوم بتطبيقه.. وهذا القانون إذا قمنا بتطبيقه سيعود علينا جميعا بالخير ويكون السبب المباشر لاكتسابنا حب الآخرين..

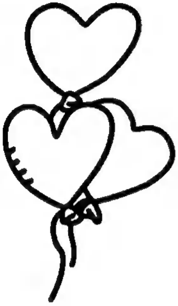
فإن كنت مصرة على النجاح في حياتك فابدئي فورا في تعميق مقدرتك على التعامل بمهارة مع الآخرين، وعندها ستجدين نفسك قد بدأت فعلا في أولى خطواتك نحو التعامل مع الآخرين بلباقة، وعندها سيكون من السهل عليك إقناع الآخرين بأرائك والتأثير فيهم..



# الحـــب

الحب...ثم الحب...ثم الحب....لن نمل ولن نكل من نطق هذه الكلمة.

يعجز الإنسان عن وصف الحب مهما تعددت الأساليب.. فالحب كلمه تشمل الإحساس،النبض،الروح،الوجدان، الكيان.



الكلمات مهما تزينت وتجملت لا تعبر عن الحب.

**الحب..** هو أجمل إحساس، وأسمى معنى نتعامل معه، كبير في معناه وعاطفته، يذيب الجليد.. يحطم الصخور رغم قسوتها.. ينقلك إلى عالم المتحابين الذين يتعاملون به بكل صدق وإخلاص.

**الحب..** نقاء وصفاء.. هو إخلاص ووفاء.. هو تضحية وصبر..وشوق وحنان، فالحياة بلا حب..، غربه بلا حنين، وعناء بلا شجن، إذا قيل حب.. هلَّ غيث الرجاء.. وهبَّت ريح الصفاء.. وسرى نسيم الوفاء.. وتهلَّلت أسارير الوجوه.. وانبلجت معالم الطلعَات.. وأشرقت شموس الأيام..

- إذا قيل حب.. امتلأت الجوانح بالأشواق.. والحشايا بالتلهف.. والضمائر بصور الأحباب..

إذا قيل حب.. تساقطت أوراق البغضاء.. وتلاشت نزغات الشر.. وارتحلت قطعان الضغينة.. وفرَّت زمر الأحقاد.. وغربت نجوم العداوات..

- لا حياة إلا بحب.. ولا عيش إلا بحب.. ولا بقاء إلا بحب..
- أرض بلا حب صحراء.. حديقة بلا حب جرداء.. مقلة بلا حب عمياء.. أذن بلا حب صماء..
- بيت بلا حب مهدوم.. جيش بلا حب مهزوم..
- القلب إذا أحب اشتم عطر الزهر..
- القلب إذا أحب لمس لين الحرير..
- القلب إذا أحب ذاق حلاوة العسل..
- القلب إذا أحب وجد برد العافية..
- القلب إذا أحب حصَّل أشرف العلوم..
- القلب إذا أحب عرف أسرار الأشياء..

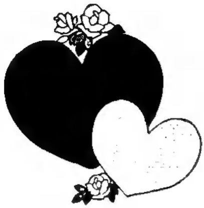
**الحب** هو شعور غريب لا يشعر به إلا من يحب..

**الحب** كلمة تحمل حرفين ولكنها تتضمن الكثير من المعاني، فهو الشوق واللهفة والحنان والعطاء والتضحية والتفاؤل والأمل الذي لا حدود له.

من يحب يشعر أنه في عالم آخر من الحياة فهو يفكر ويحلم فقط فيمن يحب ويكون الحبيب هو الشخص الذي يعيش من أجله وهو دافعه للحياة.

**الحب** نعمة إلهية فهو الحياة ولا حياة من دونه...

من ذا يعيش دون حب أو يفكر دون حب.



**الحب** لا أجد له وصفا ولا زمنا ولا مكانا، لا تراه الأعين ولا تمسكه الأيدي ولكن تعيشه القلوب وتنطقه الشفاه.. هو كل الأحاسيس الجميلة وكل المشاعر الرقيقة وكل الصفات النبيلة

إن الحب بلسم النفوس حينما تلهبها سياط الآلام..

وماؤها العذب الرقراق حينما تلفحها سموم هواجر الهجر.. إنه عش النفوس وعشق الأرواح....

من منا يستطيع أن يعيش وحده دون أن يكون له أنيس يبثه شكواه..

ويخصه بنجواه.. ويألفه ويوده..

إن الله لما خلق الإنسان اشتق اسمه من الأنس.. فهو يأنس بغيره

**الحب** هو الذي ينقل الإنسان إلى تلك الواحات الضائعة من الطهارة والنضارة والشعر لكي يستمتع بعذوبة تلك الذكريات الجميلة التائهة في بيداء الروتين اليومي القاسي.

وكأنما هي جنات من الجمال والبراءة والصفاء في وسط صحراء الكذب والتصنع والكبرياء.

**بالحب** تصبح ا لحياة جميلة لكي نحقق أهدافاً قد رسمناها.

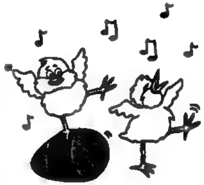
قيل لبعض العلماء: إن ابنك قد عشق! فقال: الحمد لله! الآن رقت حواشيه،

ولطفت معانيه، وملحت إشاراته، وظرفت حركاته، وحسنت عباراته، وجادت رسائله، وجلت شمائله، فواظب المليح، وجنب القبيح.

وسئل أحد العلماء: هل سلم أحد من العشق؟ فقال: نعم الجلف الجافي الذي ليس له فضل ولا عنده فهم..

**الحب** هو جنه الدنيا وفردوس الحياة..

إنه الأمل الذي يشرق على القلوب الحزينة فيسعدها ويدخل إلى القلوب المظلمة فينيرها ويبدد ظلمتها ويتسرب إلى الجوانح فيغمرها بضيائه المشرق الوضاء.



**إنه اللحن الجميل الذي يوقع أنغامه على أوتار القلوب ونبضاتها فيكون عزاء المحروم وراحة المكلوم ورجاء اليائس، إنه النعيم الذي يرجوه كل إنسان والسعادة التي ينشدها كل مخلوق.**

و الجنة التي يحلم أن يعيش فيها كل فتى وفتاة.

**الحب** حالة تسمو بالقلب عن العالم.. فيعيش في لحظات انسجام مع السعادة.. لحظات..يتذوق الحياة بطعم آخر..

لحظات ينسى فيها في أي زمن يعيش لأنه لا يؤرخ حياته إلا بهذه اللحظات..

**الحب** أجمل لحن.. يطرب الإنسان، وترقص جميع جوارحه ومشاعره دون أن يتسلل إليه ملل من سماعه.

في الحياة الكثير والكثير، الغث والثمين، القبيح والجميل.. لكن أجمل ما في الدنيا: الحب.

**الحب** كلمة صغيرة في مبناها.. لكنها كبيرة في معناها،حروفها قليلة لكنها تحوي عواطف ومشاعر وأحاسيس تجيش بها النفوس وتسبح فيها القلوب..

**الحب** أقوى عاطفة تسكن بين جوانح الإنسان، متى تفجرت دفعته للعطاء والبناء والنماء.

**الحب** طريق الأحباب، وميض الألباب، الحب دواء العَذاب.

**الحب** هو قطرة ماء في صحراء جرداء.. وشمعة في ظلام دامس.. وشجرة ظليلة في شمس حارقة. إن الحب يغسلنا من الحقد.

**الحب..**

هو أن تبحر دموع الحبيبِ من شاطئ عيون من يحب ، وأن تشرق ابتسامته على أفق شفة حبيبه.

**الحب** جواز سفر، يحملنا إلى بلاد غير معلومة، وفي وقت غير معلوم.

**الحب** كالهواء؛ نعيش فيه ونحسه ولا نراه.

**الحب** كالعطر.. يدخل كل أنف.

**الحب** هو الضيف الوحيد الذي نفتح له كل الأبواب والنوافذ.. وننتظره بشغف مفتوح الذراعين.

**الحب** هو الخروج من المجال المغناطيسي للمكان.. ومن المجال التاريخي للزمان.

هو شيء شفاف لا تراه العين ولكن.. يدركه القلب.. هو أعذب نعمة.

**الحب** يرى الورود بلا أشواك..

**الحب** ينبوع يتفجر من القلب.. لا غيث يهطل من السماء.

**الحب** هو اقتسام الحلم والفكرة والذكرى مع من نحب.

**الحب** هو السفر في الزمان والمكان، والقدرة على استحضار البسمة قبل تحرك الشفاه.

**الحب** هو اللغة الوحيدة التي تتقنها جميع الشعوب.

**الحب** هو الرغبة في إسعاد إنسان آخر بالعطاء بلا مقابل.

**الحب** هو العاطفة الوحيدة التي لا يهمها لا الحاضر ولا المستقبل.

**الحب** هو أعظم مدرسة يتعلم كل عاشق فيها لغة لا تشبهها لغة أخرى.

**الحب** فرصة ليصبح الإنسان أفضل وأجمل وأرقى.

**الحب** تجربة وجودية عميقة تنتزع الإنسان من وحدته القاسية الباردة لكي تقدم له حرارة الحياة المشتركة الدافئة.

**الحب** هو ذلك الشعور الذي يتملك الإنسان في داخله ويطوف به العالم حيث يشاء بأفراحه وأحزانه.

**بالحب** تسمو الروح وتشف وتمتلئ رغبة بالعطاء واحتضان كل ما في الوجود.

عندما يحب أحدنا فإنه يرى كلَّ شيء جميلا، يرى الخضار في كل نظرة حوله، يتنسم روائح عطر الحب في كل شهيق، يسمع جرسا عذبا في كل صوت يتسلل إلى أذنيه، يجد المر لذيذا، يستشعر نعومة الحياة في كل ملمس، تهون الخطوب مهما قويت على ذلك القلب المحب..

القلب المحب يتمايل مع أوراق الشجر، يطير بين قطرات المطر، يوزع البسمات هنا وهناك، يغفر، يسامح، يعفو، يصفح، يعطي، يتحمل، يرشد، يُسعد، ولعلك لا تتعجبين - أختي الغالية صاحبة القلب المحب - حين تعلمين أن الحب ليس مقصورا على الإنسان فحسب!!

بل إن الجمادات والحيوانات وسائر المخلوقات لا تستطيع أن تحيا بلا حب..

ألم يأتك حديث أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ ﷺ أَنَّ رَسُولَ الله ﷺ طَلَعَ لَهُ أُحُدٌ فَقَالَ «هَذَا جَبَلٌ يُحِبُّنَا وَنُحِبُّهُ، اللَّهُمَّ إِنَّ إِبْرَاهِيمَ حَرَّمَ مَكَّةَ، وَإِنِّى أُحَرِّمُ مَا بَيْنَ لاَبَتَيْهَا»[(١)]

وهل أتاك حديث الجذع فعن جابر بن عبد الله قال: كان المسجد مسقوفاً على جذوع نخل، فكان النبي إذا خطب يقوم إلى جذع منها، فلما صنع له المنبر سمعنا لذلك الجذع صوتاً كصوت العشار.

حتى جاء النبي ﷺ فوضع يده عليه فسكت.وزاد غيره: **والذي نفسي بيده: لو لم ألتزمه لم يزل هكذا إلى يوم القيامة.** تحزناً على رسول الله ..

وروى الترمذي من حديث علي بن أبي طالب قال كنت مع النبي بمكة فخرجنا في بعض نواحيها فما استقبله جبل ولا شجر إلا وهو يقول: السلام عليك يا رسول الله[(٢)].

وفي كتب السيرة غير ذلك الكثير مما لا يتسع المجال لسرده..

(١) صحيح البخارى - (ج ١٢ / ص ٣٦) حديث رقم ٣٣٦٧
(٢) قال الترمذي حديث حسن غريب ... وصححه الألباني في «صحيح الترغيب والترهيب» وأخرجه التبريزي في مشكاة المصابيح

## الحب في الله

أرقى صلة وأسمى علاقة بين البشر في هذا الكون هي علاقة الحب في الله..

فالحب في الله يجمع قلوبا كانت متفرقة شتى في غير زمان ومكان، ليس بينها، قرابة ولا منفعة ولا تجارة ولا مصلحة شخصية..

سمعت آذاننا كثيرا أحاديث النبي ﷺ..

نعم سمعت آذاننا.. بل وأثرت فينا.. والتصقت بأذهاننا..

فلنقل إن الكثيرين سمعوا هذا الحديث، ووضعوه على رف ما في أذهانهم..

ربما لأنهم تصوروه - حديثاً لا يتعلق بتطبيق عملي.. ربما لو كان حديثاً عن سنة عملية مرتبطة بأي مجهود بدني لكان نال شهرة وتطبيقاً أكثر..

وفي الحقيقة إن ظاهره يبدو أنه غير عملي - لكن باطنه إنه عملي جداً.. يرتبط بمجهود يبذله كل البدن والروح وكل تفاصيل الحياة.. أو الموت..

إنه حديث عملي لدرجة يتحول فيها المعنوي إلى المادي إنه حديث عملي لدرجة تجعل براعم التذوق الموجودة على طرف لسان المؤمن والمؤمنة تشعر به وتتذوق حلاوته.!!

فعن أنس عن النبي ﷺ قال: «ثلاث من كن فيه وجد حلاوة الإيمان أن يكون الله ورسوله أحب إليه مما سواهما وأن يحب المرء لا يحبه إلا لله وأن يكره أن يعود في الكفر كما يكره أن يقذف في النار»[1]

---

(١) صحيح البخاري - (ج ١ / ص ١٤ حديث رقم ١٦)

سمعناه طبعاً – لعله لم يلتصق، لأنه لا يرتبط بعمل محدد.. لعلنا لم نتصور هذه الحلاوة أكثر من مجاز. لعلي أنا لم أتصور ذاك، لكن الآن أستطيع أن أحدد الوصفة العملية لهذه الحلاوة التي تحدث عنها الذي لا ينطق عن الهوى ﷺ، أستطيع أن أحدد المقادير، وطريقة العمل، وطريقة التقديم..

.. وأستطيع أن أضمن أنك ستجدين على طرف لسانك طعماً مميزاً كذاك الذي صار في لساني، إذا التزمت بالوصفة، ومقاديرها..

.. أما اسم الوصفة فهو اسم غريب قليلاً. ومنقرض، نوعاً ما، ويحتاج إلى الكثير من الشرح والتوضيح..

«إنه الحب في الله.. »

«الحب في الله؟.. المتدينون عمومًا، يستعملون كلامًا كهذا، شيء يقال عادة في المناسبات والمجاملات مثل بقية كلمات التهنئة والمعايدات التي تختلط فيها الأدعية بالمجاملة باللامبالاة بالصدق..

«يا أخي أنا أحبك في الله» – ويقسمون على ذلك فيما بينهم ولعلهم لا ينوون غير الصدق عندما يقسمون، فهي عبارة متداولة فيما بينهم لذلك فهم لا يتصورونها خارج الإطار المنطوق لهذه الجملة: كنوع من أنواع الشكليات في العلاقة فيما بينهم: ولذلك فالحب في الله – في أذهانهم – هو محض علاقة بين متدينين، والتي هي علاقة – يفترض فيها الصدق – ولكنها لا تختلف كثيراً عن أي علاقة صداقة ومودة بين اثنين – فلنقل إنهما مهذبان ولا يتبادلان السباب والشتائم كمزاح مفضل – كما هو الحال عند الكثيرين..

لكن هل يمكن أن يكون هذا هو الحب في الله؟.. أين الله من الموضوع؟ – إذا

كان الأمر مجرد علاقة مهذبة بين اثنين مهذبين؟..

لا. ليست تلك العبارة التي نقولها نصف مجاملين نصف كاذبين نصف صادقين نصف لا مبالين..

لا يمكن أن يكون ذلك كذلك..

ذلك أن الذي لا ينطق عن الهوى قال لنا، إن هذا الحب في الله هو عنصر أساسي في وصفة حلاوة الإيمان..

.. ولقد ذقنا في حياتنا وصفات مختلفة لحلاوات متنوعة بعضها أورثنا المرارة، وبعضها أورثنا الندم.. وبعضها قادنا إلى العدم..

لكن حلاوة الإيمان هذه، وبخاصة من خلال الحب في الله؟، لا.. لم نتذوقها.. ولم نتعرف على وصفتها.. ولم نتخيلها أكثر من مجرد كلمة أخرى تقال كمجاملة من مجاملات العيد..

**حب في الله؟**.. نعرف الحب ربما. لكن في الله!! - الكلمة تبدو نشازا.. أو هكذا نظن.. حسب القوانين السائدة والتقاليد المرعية.

**حب في الله**.. مرة يد تمتد لك، ومرة يد تربت على كتفك. ومرة يد تمتد لتمسح لك دمعة.. مرة أذن لتصغي لك. ومرة لسان يحكي لك، ومرة قلب يدق إذا دق قلب لك.. هاتف يرن عندما تحتاجينه. وباب تطرقين وأنت في قمة أحزانك، وود يحتاحك وأنت تحتاجينه..

**حب في الله..** غيمة شفافة عند الأفق. وضوء ساطع في نهاية النفق.. وشمعة، وعود ثقاب، وخريطة - ودواء يحمي من الأرق..

**حب في الله..** صوت مرة صارخ في البرية. ومرة هامس في أذنيك همسة ندية، ومرة يتجلى في قلق هائل عليك، ومرة يتمثل في محض هدية..

**حب في الله..** لا ميزان متعادل، ولا مكاييل للتوازن، ولا مقايضة في المشاعر.. لا حاجة هناك لأن يكون عطاءك مواز لأخذك.. ولا إحساس بالتنازل.. ولا بذُل التنازل..

.. حب في الله.. لا قيود - لا شروط.. ولا حدود..

لا قيود جمركية على ما يخرج منك من عطاء.. ولا شروط ضريبية على ما يدخل إليك من مقابل، ولا حدود تقف أمامها بانتظار التأشيرة..

**حب في الله:** صفاء مجاني يتدفق منك بلا حساب، لا تريدين شيئاً بالمقابل، ولا تطمحين لشيء بالمقابل - لا تفكرين متى يرد جميلك لأنك أصلا لا تعتبرين أنك قد أديت جميلاً أو فضلاً..

**حب في الله.. هذا هو!.**

عبادة عظيمة وأجر وافر يغفل عنه كثير من الناس مع أن الحاجة ماسة إلى تلك العبادة في كل حين، وفي الآونة الأخيرة أشد؛ فما أحوجنا نحن المسلمون إلى تلك العبادة الأصيلة.

الحب أصله في لغة العرب الصفاء لأن العرب تقول لصفاء الأسنان حبب.

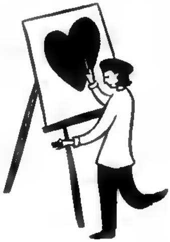
وقيل مأخوذ من الحُباب الذي يعلو المطر الشديد.

وعليه عرفوا المحبة بأنها: غليان القلب عند الاحتياج للقاء المحبوب.

وقيل مأخوذ من الثبات ومنه أحب البعير إذا برك.

فكأن المحب قد لزم قلبه محبة من يحب فلم يرم عنه انتقالاً.

وقيل غير ذلك.



**الحب من طبيعة الإنسان، فالحب عمل قلبي، ولذا كان الحب موجوداً منذ وجد الإنسان على ظهر هذه الأرض، وتظل المحبة على وجه الأرض ما بقي إنسان.**

ولما كانت المحبة بتلك المنزلة جاء الإسلام ليهذبها، ويجعل هذا الرباط من أجل الله، فالمؤمن يحب من أجل الله ويبغض لله؛ يوالي له ويعادي له، وهكذا الحياة كلها لله ﴿قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ۝ لَا شَرِيكَ لَهُ وَبِذَٰلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ﴾ [الأنعام: ١٦٢، ١٦٣].

وقد امتن الله عز وجل بهذا التأليف للقلوب فقال سبحانه وتعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تُقَاتِهِ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنتُم مُّسْلِمُونَ ۝ وَاعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُم بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنتُمْ عَلَىٰ شَفَا حُفْرَةٍ مِّنَ النَّارِ فَأَنقَذَكُم مِّنْهَا كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ﴾ [آل عمران: ١٠٢، ١٠٥].

- وقال جل وعلا: ﴿وَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِهِمْ لَوْ أَنفَقْتَ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مَّا أَلَّفْتَ بَيْنَ قُلُوبِهِمْ وَلَكِنَّ اللهَ أَلَّفَ بَيْنَهُمْ إِنَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ﴾ [الأنفال: ٦٣].

وقال تعالى: ﴿مُّحَمَّدٌ رَّسُولُ اللهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ﴾ [الفتح: ٢٩].

هذه المحبة امتدت لتشمل من رأيناهم ومن لم نرهم.

تأملوا في تلك الآية ﴿وَالَّذِينَ جَاءُوا مِن بَعْدِهِمْ يَقُولُونَ رَبَّنَا اغْفِرْ لَنَا وَلِإِخْوَانِنَا الَّذِينَ سَبَقُونَا بِالْإِيمَانِ وَلَا تَجْعَلْ فِي قُلُوبِنَا غِلًّا لِّلَّذِينَ آمَنُوا رَبَّنَا إِنَّكَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ﴾ [الحشر: ١٠].

فسبحانك ربي محبة تربط أجيال بأجيال أخرى لم يحصل بينها أي تلاقٍ للأجساد ولكن جمعتهم المحبة في الله.

ثم هيا بنا نتجول في بستان أحاديث النبي ﷺ ونقتبس من فيض نوره ونعيش مع الحب في الله في أحاديث النبي ﷺ بها يستكمل الإيمان: فعن أبي أمامة ﷺ قال رسول الله ﷺ: **«من أحب لله وأبغض لله وأعطى لله ومنع لله فقد استكمل الإيمان»**(١).

بل هي أوثق عرى الإيمان: عن ابن عباس رضي الله عنهما مرفوعاً: أوثق عرى الإيمان الموالاة في الله والمعاداة في الله والحب في الله والبغض في الله(٢).

وهي طريق إلى الجنة: روى مسلم من حديث أبي هريرة ﷺ أن النبي ﷺ قال: **«والذي نفسي بيده لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا ولا تؤمنوا حتى تحابوا أولا أدلكم**

---

(١) رواه أبو داود.

(٢) رواه الطبراني وحسنه الأرناؤط.

على شيء إذا فعلتموه تحاببتم أفشوا السلام بينكم».

**وتجلب محبة الله:** في موطأ مالك بإسناد صحيح وصححه ابن حبان والحاكم ووافقه الذهبي عن أبي إدريس الخولاني قال دخلت مسجد دمشق فإذا فتى براق الثنايا (أي أبيض الثغر كثير التبسم) وإذا الناس معه فإذا اختلفوا في شيء أسندوه إليه وصدروا عن رأيه، فسألت عنه فقيل: هذا معاذ بن جبل ﷺ، فلما كان من الغد هجرت فوجدته قد سبقني بالتهجير ووجدته يصلي فانتظرته حتى قضى صلاته ثم جئته من قبل وجهه فسلمت عليه ثم قلت: والله إني لأحبك في الله. فقال: آلله؟ فقلت: لله، فقال: آلله؟ فقلت: لله، فأخذني بحبوة ردائي فجبذني إليه، فقال أبشر فإني سمعت رسول الله ﷺ يقول: قال الله تعالى: «**وجبت محبتي للمتحابين في والمتجالسين في والمتباذلين في**».

بل تجلب محبة الملأ الأعلى أجمعين مع القبول في الأرض: ففي الصحيحين من حديث أبي هريرة ﷺ: إذا أحب الله عبدا دعى جبريل فقال يا جبريل إني أحبه فأحبه فيحبه جبريل ثم ينادي جبريل في أهل السماء إن الله يحب فلانا فأحبوه فيحبه أهل السماء ثم يوضع له القبول في الأرض.

هذا غيض من فيض في الدنيا، فإذا حقت الحاقة ووقعت الواقعة وزلزلت الأرض زلزالها ودنت الشمس من الرؤوس فحدث ولا حرج عن الكرامات لهؤلاء المتحابين بجلال الله.

يظلهم الله في ظل عرشه يوم لا ظل إلا ظله، وتأمل في هذا الرابط الوثيق بين كون المحبة لله وكون الظل في ظل عرش الله، كما في الصحيحين من حديث أبي هريرة ﷺ.

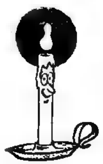
وفي صحيح مسلم عن أبي هريرة ﷺ أن النبي ﷺ أخبر أن الله يقول يوم القيامة: «**أين المتحابون بجلالي اليوم أظلهم في ظلي يوم لا ظل إلا ظلي**».

* الحب في الله سبب في دخول الجنة، فهي من الأعمال الصالحة التي تستوجب حسن الثواب، ولها ثواب خاص، روى الترمذي بسند حسن صحيح عن معاذ بن جبل ﷺ قال سمعت رسول الله ﷺ يقول: «**المتحابون بجلالي لهم منابر من نور يغبطهم النبيون والشهداء**».

وأخرج ابن حبان بإسناد صحيح عن أبي هريرة ﷺ قال رسول الله ﷺ: «**إن من عباد الله عباداً ليسوا بأنبياء يغبطهم الأنبياء والشهداء.** قيل: من هم لعلنا نحبهم؟ قال: **هم قوم تحابوا بنور الله من غير أرحام ولا أنساب، وجوهم نور، على منابر من نور، لا يخافون إذا خاف الناس، ولا يحزنون إذا حزن الناس، ثم قرأ: ﴿أَلاَ إِنَّ أَوْلِيَاءَ اللهِ لاَ خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلاَ هُمْ يَحْزَنُونَ﴾** [يونس: ٦٢] **فجثا رجل من الأعراب من قاصية الناس، وألوى إلى النبي ﷺ فقال: يا رسول الله: ناس من المؤمنين ليسوا بأنبياء ولا شهداء، يغبطهم الأنبياء والشهداء على مجالسهم وقربهم؛ انعتهم لنا. فسر وجه رسول الله ﷺ بسؤال الأعرابي فقال: هم ناس من أفناء الناس، ونوازع القبائل، لم تصل بينهم أرحام متقاربة، تحابوا في الله وتصافوا، يضع الله لهم يوم القيامة منابر من نور فيجلسهم عليها، فيجعل وجوههم نورا، وثيابهم نورا، يفزع الناس يوم القيامة ولا يفزعون وهم أولياء الله الذين لا خوف عليهم ولا هم يحزنون**»(١).

اللهم أظلنا في ظلك يوم لا ظل إلا ظلك.

و في الصحيحين من حديث أنس أن النبي ﷺ قال: «**المرء مع من أحب**».



**اللهم إنا نحب نبيك والصالحين اجمعين**

**فاحشرنا معهم بمنك وكرمك.**

---

(١) رواه أحمد ورجاله ثقات.

# كيف
# تكسبين حب الآخرين

أعرف في حياتي طبيبين أحدهما يقوم بالتدريس في كلية الطب، هذان الطبيبان قد صورت لهما عقولهما أنهما بمجرد حصولهما على بكالوريوس الطب قد وجب على الناس الاحترام والتقدير تجاههما، ولا أكون كاذبا حين أخبرك أن من يبغضون هذين الطبيبين أكثر من الذين يحبونهما.

ولعلك تتعجبين حين أخبرك أن هذا البغض ليس لشرهما أو لأنهما يؤذيان الناس أو لأنهما يعانيان ضعفا في المادة العلمية.. لكن فقط لأنهما يجهلان مفاتيح النفس البشرية ويجهلان الطريق إلى القلوب.. ليس هذا فحسب بل لأنهما لا يأبهان بهذا في الأصل، بل لا يأبهان ولا يهتمان بالناس في واقع الأمر..

وقد رأيت بعيني العيادات الخاصة بهما يتناقص روادها شيئا فشيئا حتى تكاد تكون هذه العيادات بلا رواد .. وعلى عكسهما تماما أعرف طبيبا يحبه عدد ضخم من المرضى بل وأهلهم وذويهم وأقاربهم، حتى إنه لما عاد بعد سفر استغرق عاما ازدحمت عيادته بالمرضى في ذات يوم عودته وليس هذا لمجرد علم هذا الطبيب بل أكثر ما يميز هذا الطبيب معرفته بطبيعة النفوس البشرية وبالطرق المؤدية إلى القلوب..

إن الله لما خلق الإنسان اشتق اسمه من الأنس.. فهو يأنس بغيره..ولما خلق الله آدم خلق له حواء.. ليسكن إليها.

والإنسان السوي شغوف بكسب مودة الآخرين.. والتقرب منهم..

وكل يبذل جهده بحسب ما يتمكن به من تحقيق ذلك.

فمن الناس من يبذل من ماله..ومنهم من يبذل من جهده ووقته..ومنهم من يبذل جاها.. حب الناس أمنية كل إنسان عاقل.

**بداخل كل إنسان منا غريزة طبيعية وحاجة ملحة تولد معنا وتنمو مع نمونا، هي حاجتنا للحب، حاجتنا لأن نكون محبوبين ومرغوبين من الغير، كل واحد منا يسعى لأن يكون محبوبا ممن حوله، إن القدرة على كسب قلوب الآخرين نعمة يمن الله عزوجل بها على من يشاء من عباده.والناجحون هم أكثر الناس رغبة في ذلك. فالدنيا دون حب الآخرين لا يشعر الإنسان بقيمتها.**

الإنسان الحكيم هو الذي يعمل باستمرار على زيادة عدد محبيه وتقليل عدد من يعاديه، يبذل جهده -على قدر طاقته- في أن تحيطه باستمرار قلوب تحبه ولا يفسح مجالاً لتكوين عداوة مع أحد.

وفى علاقاته مع الآخرين يتذكر تلك النصيحة الغالية:من لا توافقك صداقته لا تتخذه لك عدوّاً.

ذلك لأن العداوة نار ربما تحرق الطرفين، أو على الأقل طرفاً واحداً منهما، فهي إذن خسارة ينبغي أن يتفاداها كل حريص...

والذي يعمل على كسب النفوس يعمل ذلك لمجرد صالحه؛ وإنما لصالحهم أيضاً.

ولأجل تنفيذ هذا الغرض النبيل في أن يسود السلام بين الجميع؛ وأن تتنقى القلوب من كل ضغينة وحقد؛ويتفرغ الناس للعمل الإيجابي البنّاء بدلاً من إضاعة الوقت، و تبديد الطاقات في السلبيات وفى الصراع، وكذلك لفائدة المجتمع كله حتى يكون بناءً راسخاً يشد بعضه بعضاً... ويتعاون فيه الكل على عمل الخير، وإعطاء صوراً جميلة للقيم وللأخلاقيات المعاشة، كل منا يتمنى أن يحظى بثقة الآخرين وحبهم.. ولكن.. كيف..؟

هل هناك لغة عالمية متعارف عليها يمكن من خلالها أن ننجح في التعامل مع الآخرين بمهارة ونقنعهم بآرائنا وأن نفوز بحبهم وثقتهم مهما اختلفت جنسيات البشر وطبائعهم وسلوكياتهم؟

هل المرأة أكثر لباقة من الرجل؟ وهل تجيد النساء فن التعامل بمهارة مع الآخرين أكثر من الرجال..؟ وإذا كانت هذه هي الحقيقة التي أكدتها بحوث ودراسات علماء النفس والاجتماع.. فيا ترى لماذا؟

وما هو الذي جعل المرأة تحتل دائما تلك المكانة في فن العلاقات الإنسانية..

أكدت الأبحاث والدراسات أن المرأة بحكم تكوينها وطبيعتها النفسية مؤهلة للتعامل بلباقة مع الآخرين أكثر من الرجل.. والغالبية العظمى من النساء يقمن باستخدام هذا التأهيل النفسي استخداما أمثل للتعامل بلباقة مع الآخرين سواء كانوا رجالا أو نساءً!!

* ومن المؤهلات النفسية التي لدى المرأة وتؤهلها للتعامل بلباقة مع الآخرين

القدرة على الاعتذار عن الخطأ فور وقوعه.. بل إن بعضهن لديهن المقدرة على الاعتذار عن أخطاء الآخرين وليس عن أخطائهن فقط.. وهذا الاعتذار يصعب على الكثير من الرجال القيام به أو حتى الاعتراف بالخطأ في حالة وجوده..

* والاعتذار الرقيق له تأثير في النفوس إذا صدر بطريقة صحيحة وفي الوقت المناسب، فهو يهدئ من غضب الآخرين ويريح مشاعرهم التي قد تكون قد جرحت ربما عن غير قصد.

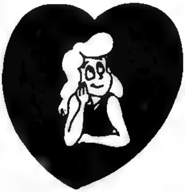
▪ وثبت لعلماء الاجتماع أن أقل الناس قدرة على الاعتذار عن الأخطاء التي ارتكبوها هم المراهقون والمراهقات لأنه في هذه السن يكون الاعتزاز بالنفس على أشده.. ولوحظ أيضا أن عدم المقدرة على الاعتذار عن الأخطاء شائع جدا عند المراهقين الشباب أكثر من المراهقات... ومن هنا جاء التفسير العلمي لظاهرة عدم انجذاب الشباب نحو الآخرين في فترة المراهقة..

فالاعتذار يعني الحب والحنان والحرص على الآخرين، وهو أحد فنون التعامل لجذب الآخرين والحرص عليهم، وعلى اكتساب صداقتهم والفوز بثقتهم وحبهم وهو لا يعني مجرد الاعتراف الجاف بالخطأ ولكن هذا الاعتراف واجب لمحو أي أثر غير طيب لدى الآخرين.. وهو يعني الانتباه لعدم تكرار ذلك الخطأ مستقبلا مرة أخرى..

### المرأة تفكر كرجل

استرعت المرأة انتباه علماء النفس والاجتماع بعد أن أصبحت تعمل في كافة المجالات، حتى تلك التي كانت مقصورة على الرجال؛ كوظيفة شرطية ورائدة فضاء.. كل هذا النجاح الذي حققته المرأة بسرعة مذهلة جعل الأبحاث والدراسات تتطرق لأساليب المرأة في التعامل مع الآخرين..

وكانت المفاجأة أن أولى الأسباب التي جعلت المرأة تتفوق في مجال فن التعامل مع الآخرين بمهارة أن المرأة حين قررت خوض المعارك والخروج للعمل فإن تفكيرها قد تغير كأنثى تماما.. وبدأت تفكر كرجل..



**واعني بقولي إن المراة تفكر كرجل ان طموح المراة اصبح يفوق طموح الرجل في كثير من الأحيان.. وهذا الطموح يعني الرغبة في النجاح والمفتاح السحري للنجاح هو التعامل مع الآخرين بلباقة، ومن هنا ادركت المراة حاجتها لتلك اللباقة وتعاملت بها.. وأجادت فنونها..**

كل منا يتمنى أن يحظى بحب الآخرين.. ولكن ليس كل ما يتمناه المرء يدركه.. ولكن علينا أن نسعى دائما لإدراك ما نتمناه.. فالأماني وحدها لا تكفي، والفوز بحب الآخرين كنز لا يمكنك الوصول إليه دون أن تكون لديك الرغبة الصادقة والمقدرة على التعامل مع الآخرين بلباقة.. وهذا التعامل اللبق يجعلك قادرة على جذب الآخرين نحوك والتأثير فيهم واحترامهم لآرائك واقتناعهم بها وترغيبهم فيها..

وإذا نجحت في ترغيبهم في تحقيق ما تريدين.. فاطمئني.. فإنك بهذه النتيجة قد وصلت إلى غايتك المنشودة وفزت بحبهم..

وبحث علماء النفس والاجتماع طويلا في الوسائل التي يمكن بها أن تجعل الناس تحبك.. وقبل أن نبحث عن تلك الوسائل.. لك أن تسألي نفسك سؤالا محددًا.. هو.. هل أنا قادرة على الفوز بحب الآخرين؟.. وقبل أن تجيبي عن هذا السؤال.. عليك أن تجيبي عن الأسئلة التالية بكلمة واحدة هي (نعم أو أحيانا أو لا).

فكري جيدا قبل أن تجيبي ثم أجيبي بصدق.. وحددي إجابتك بوضوح:

| م | السؤال | نعم | أحيانا | لا |
|---|---|---|---|---|
| ١ | هل تتناقص سعادتك إذ لم تتصلي يوما بأي من صديقاتك؟ | | | |
| ٢ | هل كنت تبدين الحب في طفولتك نحو أبيك وأمك دون أن تنشدي مقابلا لذلك؟ | | | |
| ٣ | هل ترين أن الحب ضرورة في التعامل مع الآخرين؟ | | | |
| ٤ | هل من السهل عليك أن تعفين عمن يسيئون إليك؟ | | | |
| ٥ | هل يحبك الأطفال؟ | | | |
| ٦ | هل من طبيعتك التلطف مع الآخرين؟ | | | |
| ٧ | هل تجدين نفسك مندفعة إلى المساهمة في عمل الخير دون أن يطلب منك ذلك؟ | | | |
| ٨ | هل تستمتعين بالتعرف على الآخرين؟ | | | |
| ٩ | هل تسعين إلى تلطيف حدة النزاع العائلي إذا نشب بين أحد أفراد عائلتك؟ | | | |
| ١٠ | هل تسعين إلى تلطيف حدة النزاع إذا نشب بينك وبين الآخرين؟ | | | |

| م | السؤال | نعم | أحيانا | لا |
|---|---|---|---|---|
| ١١ | هل تحبين الأطفال؟ | | | |
| ١٢ | هل يسعى إليك الأصدقاء إذا وقعوا في مأزق؟ | | | |
| ١٣ | هل تؤمنين بأن المستقبل أفضل من الماضي؟ | | | |
| ١٤ | هل تشعرين بسعادة حقيقية كلما قدمت العون لأحد؟ | | | |
| ١٥ | إذا خيب أحد الأشخاص أملك فيه فهل تستطيعين أن تقاومي المرارة الناتجة من ذلك بسهولة؟ | | | |
| ١٦ | هل يتطهر قلبك بسهولة مما بداخله من الذين أساءوا إليك بسرعة؟ | | | |

**والآن وبعد الإجابة عن الأسئلة عليك أن تعطي نفسك الدرجات المناسبة..**

**أعطي نفسك خمس عشرة درجة** عن كل إجابة بنعم وخمس درجات عن كل إجابة بأحيانا.. ولا تعطي شيئا عن أي إجابة بلا..

**والآن اجمعي درجاتك..** فإذا حصلت على مائتي درجة فما فوق فأنت اجتماعية قادرة على الفوز بحب الآخرين بسهولة

**أما إذا حصلت على مائة درجة فما دون** فهذا معناه أنه يجب عليك أن تبادري فورا بمراجعة طريقتك وأسلوبك في التعامل مع الآخرين والتفكير جديا في التعرف على الطريقة

الصحيحة للتعامل مع الآخرين بلباقة، وثقي أنك لن تستطيعي أن تحبي الآخرين ما لم تحبي نفسك..

يتملكني شعور عارم – أختي العزيزة – أنك ترغبين رغبة فائقة في كسب حب الآخرين.. وأنك تودين أن تكسبي في كل لحظة قلبا آخر وحبا جديدا وصداقة قوية.. وأنك تشعرين بقمة السعادة حينما تشاهدين حب الآخرين في عيونهم وفي سلوكياتهم وأفعالهم تجاهك.. وأنك تودين لو كان لك ملء الأرض من الصديقات الوفيات.. وأنك تتمنين أن تطبع لقاءاتك مع من حولك أثرا طيبا وحبا.

أعلم يقينا أنك تحبين الكون كله بكل ما فيه من أجرام وكواكب وجماد وحيوان وبشر..

هذا القلب الكبير الحساس المفعم بالعاطفة والحب والحنان كنز ثمين – خاصة في هذا العصر المادي الجاف – وسلعة نادرة

لكن –عذرا – هذا القلب وحده لا يكفي..!!

نعم.. لا يكفي..

لا تتعجبي.. ولا تندهشي.. فهل يكفي أن نُحِب حتى نُحَب؟! بالطبع لا..

فكما قال بعض الحكماء العلماء: «ليس الشأن أن تُحِبّ، إنما الشأن أن تُحَبّ »[1].

نعم تملكين قلبا يحب الكل ولا يبغض قط.. منحة قدسية، وهبة ربانية، ونعمة إلهية.. احمدي الله عليها ما حييتِ.

لكن يبقى السؤال كيف نجعل من نحبهم يحبوننا؟

(١) تفسير ابن كثير – (ج ٢ / ص ٣٢).

هذه الحاجة تدفعنا للبحث عن شتى الوسائل التي تحقق هذه الرغبة

لذا تعالي معي لنتعرف على الطرق التي تجعلنا محبوبين مرغوبين..

وفيما يلي سأعرض عليك بعض الوسائل التي تعينك على ذلك منها ما قرأته هنا وهناك ومنها ما مارستها بنفسي.. وإذا كانت القلوب خزائن بها الكنوز الهائلة من المشاعر والأحاسيس والعواطف والحب فهيا بنا ننقب سويا على مفاتيح هذه الخزائن.. وإني على ثقة من أن هذه الوسائل ستنال إعجابك واستحسانك.

لكن - اسمحي لي - حتى تستفيدي من هذا الكتاب أنصحك نصيحتين قبل القراءة:

**أولاهما:** أن تضعي هذه الوسائل موضع التنفيذ فهي ليست للقراءة فقط والاطلاع فحسب وليست كلاما نظريا..إنما تحصل الفائدة بالممارسة والتطبيق العملي.

**الثانية:** لدي شعور عميق بأن في حياتك العديد والعديد من الممارسات التي أكسبتك كثيرا من القلوب فأرجو ألا تستصغري جهدك وأن تضيفي إلى هذه الوسائل من خبرتك وعلاقاتك ما قصر جهدنا عن جمعه..

* * *

# مفاتيح قلوب الآخرين

## المفتاح الأول

## الثقة بالنفس

هل تحبين نفسك؟ سؤال يتردد في الإجابة عنه الكثيرون خوفا من اتهامهم بالأنانية والنرجسية.. ولكن.. رويدا.. رويدا.. أجيبي بصراحة ولا تخافي من النقد.. فنحن لن ننتقد أحدا بعد اليوم لأننا نحرص على الفوز بحب الآخرين.. وبالطبع كل منا يحب نفسه وإذا لم تكوني تحبين نفسك فكيف يتسنى لك أن تحبي الآخرين وثقي أنك لا يمكن أن تحبي الناس أو تفوزي بحبهم دون أن تحبي نفسك وتعرفي قدرها..

ويؤكد جيمس بندر مدير معهد العلاقات الإنسانية الأهلي بنيويورك هذه الحقيقة بقوله: «إنك لن تستطيع أن تحب الآخرين ما لم تحب نفسك فإذا كان رأيك في نفسك ضعيفا لسبب أو لآخر فإن ذلك سينعكس على موقفك من الآخرين».

ويجب أن تكوني راضية عن نفسك محبة لها كي تفوزي بحب الآخرين، لأن نقمتك على الوضع الذي ترين نفسك فيه ينقلب إلى كراهية ومقت للناس جميعا.. وليس مجرد كراهية للوضع الذي أنت فيه وغير راضية عنه، وهذا ليس مرضا عضالا فهناك بعض الأوقات التي يمر بها كل منا تتضاءل فيها زهوتنا بأنفسنا نتيجة لضغوط اقتصادية أو زلة لسان أو عثرة ذاكرة، إلا أن هذا الشعور يجب أن يكون وقتيا وسرعان ما تعود لنا ثقتنا وحبنا لأنفسنا وللآخرين..

فالثقة في النفس تعني الثقة في الآخرين والقدرة على الفوز بحبهم فهل أنت واثقة من نفسك؟

قبل أن تجيبي بالإيجاب أو النفي عليك أن تبادري فورا بالإجابة عن الأسئلة

التالية بعد قراءتها جيدا والتفكير فيها ثم الإجابة بصدق..

| م | السؤال | نعم | لا |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تسيري دائما رافعة الرأس ثابتة الخطوات؟ | | |
| ٢ | هل تتكلمين بصوت واضح مميز؟ | | |
| ٣ | هل أنت مقتنعة بإمكان زيادة مقدرتك عن ما هي عليه حاليا؟ | | |
| ٤ | هل تحكمين على الأشياء حكما نهائيا أم تتركين الحكم النهائي بعد أخذ آراء من هم أكثر منك خبرة وحكمة؟ | | |
| ٥ | هل ترين أنه في إمكانك أن تساهمي بطريقة ما في حل بعض المشكلات العالمية من أجل أن تعيش الإنسانية في وضع أفضل؟ لا تتعجبي وأجيبي | | |
| ٦ | هل تستطيعين أن تحتفظي بابتسامتك إذا واجهتك المشكلات؟ | | |
| ٧ | هل تساهمين فعلا في وضع اقتراحات لتحسين نوعية العمل الذي تعملين فيه؟ | | |
| ٨ | هل تعتنين بمظهرك وتعطيه الأولوية في قائمة اهتماماتك اليومية؟ | | |
| ٩ | هل تجذبك أحلام اليقظة في وضع أفضل وتترك لديك تأثيرا ولو مؤقتا؟ | | |

| لا | نعم | السؤال | م |
|---|---|---|---|
| | | هل تبادرين في التفكير في حل أي مشكلة تواجهك في العمل كلما طرأت أم تتركينها لرئيسك إلى أن يكلفك بها رسميا؟ | ١٠ |
| | | هل تعتقدين بأنه في استطاعتك أن تبذلي مجهودا في عملك أكثر مما تبذلينه في الوقت الحالي؟ | ١١ |

والآن إذا أجبت عن ثمانية أسئلة بالإيجاب فأنت مؤهلة فعلا للفوز بحب الآخرين لأنك تثقين في نفسك وتثقين في الآخرين.

وإذا كانت إجابتك بالنفي عن أكثر من خمسة أسئلة فأنت في حاجة لإعادة بناء الثقة في نفسك.. والطريق إلى ذلك أن تثقي في الآخرين وتحبينهم وتنشدي ودهم وصداقتهم..

**وتذكري دائما:** أن الناجحين في ميدان العلاقات الإنسانية الظافرين بحب الناس هم في المقام الأول عرفوا قدر أنفسهم فأصبحوا محبين للناس متوددين إليهم معاونين لهم.

# المفتاح الثاني
## الهديـــة

هدايا الناس بعضهم لبعض ... تولـد في قلـوبهم الوصـال

لا أحد يجهل ما للهدية من أثر في استمالة القلوب، وأمر الهدية بسيط عبارة عن شيء تختارينه كحقيبة أو أقلام أو ساعة، وأرفقي معها شريط أو كتيب أو قفازات أو جورب. وضعي عليها بطاقة جميلة اكتبي فيها عبارة مناسبة ثم غلفيها وابعثيها إلى من تريدين استمالة قلبها من أخواتك المسلمات، أو حتى غير المسلمات، ولكن احذري الإسراف والتبذير حتى لا يجرك ذلك إلى ما لا تحمد عقباه.

الهدية.. تجلب المودة، وتكذب سوء الظن، وتستل سخائم القلوب.

إن الهديــة حلــوةٌ ... كالسـحر تجتـذب القلوبـا
تـدني البعيـد عـن الهـوى ... حتـى تصـيِّره قريبـا
وتعيـد مضـطغن العـداوة ... بعـد بغضـته حبيبـا
تنفـي السـخيمة عـن ذوي ... الشـحنا وتمتحـق الـذنوبا

ولقد حث النبي ﷺ على الهدية، وبين أنها سبب من أسباب التحاب، والتآلف، والتقارب - فلقد قَالَ رَسُولُ الله ﷺ: «تَصَافَحُوا يَذْهَبِ الْغِلُّ وَتَهَادَوْا تَحَابُّوا وَتَذْهَبِ الشَّحْنَاءُ»[1].

(١) موطأ مالك - (ج ٥ / ص ٣٢٦) حديث رقم ١٦٥١.

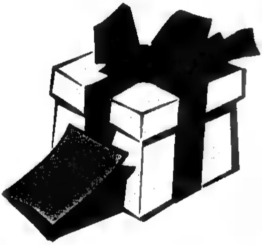
ولقد كان ﷺ يُهدي، ويقبل الهدية، ويكافئ عليها، فالهدية لها تأثير كبير على النفوس والقلوب.

**قال بعضهم:**

**أتتنا هدايا منه أشبهن فضله ومن على منعها ومتفضلا**

ويحسن اختيار الظرف المناسب للهدية، حتى تكون أكثر وقعا على قلب المهدى إليه.

إن من أعظم ما يحقق الحب والود، وأجل ما يبعث الوئام في النفوس، وما يسترضى به الغضبان، ويستعطف السلطان، ويسل السخائم ويدفع المغارم، ويستميل المحبوب.. الهدية.



الهدية.. التي تزيل غوائل الصدور وتذهب الشحناء من نفوس الناس.. فالهدية حلوة، وهي كالسحر تختلب القلوب، وتولد فيها الوصال وتزرعها وداً، ناهينا عن كونها مكساة للمهابة والجلال، وهي في أوجز عبارة، مصائد للقلوب بغير لغوب، ولا غرو في ذلك فأصل الكلمة من الهدى، والهدى بمعنى الدلالة والإرشاد، فكأنها تهدي القلب وترشده إلى طرق المودة والتآلف.

والتهادي بين النبي وأصحابه أمر معروف مشهور ثابت بالسنة الصحيحة الصريحة، كما أن النبي رغب في قبولها والإثابة عليها، وكره ردها لغير مانع شرعي، مهما كانت قليلة أو محتقرة، فلقد قال النَّبِيّ ﷺ: «لَوْ دُعِيتُ إِلَى كُرَاعٍ لأَجَبْتُ، وَلَوْ

أُهْدِىَ إِلَيَّ ذِرَاعٌ لَقَبِلْتُ »[1].

**وحاصل الأمر أن العاقل الحصيف من يقدم الهدايا بما قدر عليه لذي رحمه الأقرب فالأقرب، ولجيرانه أقربهم منه بابا، لاستجلاب محبتهم إياه، وإن كان عنده الشيء التافه فلا يجب أن يمتنع من بذله، لاستحقاره أو استقلاله..**

***

(١) صحيح البخارى - (ج ١٧ / ص ٢٧٣) حديث رقم ٥١٧٨ (الكراع : مستدق الساق من الغنم والبقر العارى من اللحم).

# المفتاح الثالث

## «حدثني عنك أعرفك.. حدثني عن نفسي أحبك»

حدث مرة حادث في أحد الهياكل اليونانية في التاريخ القديم روع الناس وأسلمهم للحيرة، فقد تحطم تمثال زيوس كبير الآلهة عند اليونانيين ولحقت به المهانة والدنس، ولم يعرف أحد كيف حدث هذا.

وقد هلع الأهالي هلعا شديدا لخوفهم مما سوف ينالهم من انتقام الآلهة.

وذهب المنادون يطوفون بشوارع المدينة وهم ينادون بوجوب ظهور المجرم، بدون أدنى تأخير أمام مجلس الكهنة لكي ينال ما يستحقه من العقاب.

ولم تكن بالمجرم رغبة بطبيعة الحال في أن يسلم نفسه، بل الذي حدث بعد أسبوع من ذلك هو أن تحطم تمثال آخر لأحد الآلهة.

وثارت شبهات الناس، وظنوا أن أحد المجانين أفلت من دار المجانين، وانتشر الجنود في كل مكان فلم يلبثوا أن قبضوا على الجاني الذي وجه إليه هذا السؤال:

- أتدري المصير الذي ينتظرك؟

فقال الرجل والبهجة تفيض من وجهه:

- أجل.. الموت.

- ألا تخاف من أن تموت؟

- بل أخاف.. وأفزع وأي فزع.

- إذن.. فلماذا ترتكب جريمة تعرف أن عقوبتها الموت؟!

وهنا غص الرجل وابتلع ريقه ثم قال:

- إنني رجل تافه..نكرة.. عشت حياتي كلها ولا شأن لي بين الناس..إنني لم أقم يوما بعمل من الأعمال التي تكسبني نباهة الذكر بين الناس، وأنا أعلم أنني لن أستطيع أن أعمل هذا العمل يوما ما، وقد أردت أن أقوم بعمل - والسلام- يلفت أنظار الناس إليّ، ويجعلهم يلهجون بذكري.. ثم سكت لحظة وقال:

- إنه لا يموت من الناس إلا أولئك الذين ينساهم الناس، وفي اعتقادي أن الموت ليس إلا ثمنا بخسا يشترى به الخلود.

الخلود!

أجل.. إننا جميعا نشتهي الشهرة، ونتوق إلى نباهة الذكر.نتمنى أن نكون شيئا مهمًا، شيئا خالدا لا يطويه الموت ولا يدرج عليه النسيان مدارجه، كلنا نريد أن نعمل الأعمال التي تلهج ألسنة الناس بذكرنا، والتعجب من فعالنا.

التقدير حاجة فطرية يبحث عنها البشر، كل البشر يرغبون في أن يكونوا شيئًا مذكورًا فالإنسان بداية يبحث عن الطعام والشراب فإذا تمكن من ذلك بحث عن الأمن، فإذا تمكن من ذلك بحث عن التقدير فإذا تمكن من ذلك بحث عن الإنجاز.

يقول الأستاذ جون ديوي: «أعمق دافع للإنسان إلى العمل هو الرغبة في أن يكون شيئًا مذكورًا».

وها هو أحد المديرين الناجحين يسمى تشارلي شواب يسأل عن سر نجاحه في التعامل مع الناس فيقول: «إنني أعتبر مقدرتي على بث الحماسة في نفوس الناس هي أعظم ما أمتلك، وسبيلي إلى ذلك هين وميسور فإني أجزل لهم المديح والثناء

وأسرف في التقدير والتشجيع».

إن الناس يبحثون عمن يقدرهم في هذه الحياة وإذا وجدوه تمسكوا به وأحبوه حبًا شديدًا، وإليك هذه القصة العجيبة لتدرك مدى حاجة الناس إلى التقدير: يقول الكاتب الشهير ديل كارنيجي: «ارتحل مستر «سي» عقب انضمامه إلى معهدي بمدة وجيزة إلى لونج أيلاند في صحبة زوجته ليزوروا بعض أقاربها الآخرين، ولما كان يتحتم على مستر «سي» أن يخبر طلبة فصله بنتيجة تطبيقه لمبدأ «إظهار التقدير للناس» فقد فكر في أن يبدأ بالعمة العجوز.

وألقى مستر «سي» نظرة في أرجاء البيت ليرى أي الأشياء فيه يسعه أن يبدي تقديره له وما لبث أن سأل العمة العجوز: ألم يشيد هذا البيت في نحو عام ١٨٩٠؟ فأجابته: بلى هذا على وجه التحديد هو العام الذي بني فيه.

فقال: إنه يذكرني بالبيت الذي ولدت فيه، إنه جميل، قوي البناء، فسيح الأرجاء، متعدد الغرف، وإنه لمن سوء الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد في هذه الأيام.

فوافقته العمة العجوز على ذلك، وأخذت تحكي له ذكريات الماضي يوم كانت مع زوجها المتوفى ثم أخذت تطوف به في البيت فأبدى مستر «سي» تقديره المخلص للتذكارات الجميلة التي جمعتها خلال رحلاتها مع زوجها. يقول مستر «سي»: فلما فرغنا من جولتنا بأنحاء المنزل اقتادتني العمة إلى الحديقة حيث الجاراج، وهناك وجدت سيارة باكار فخمة تكاد تكون جديدة لم تمس وقالت لي العمة في لهجة رقيقة:

لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يموت بمدة قصيرة ولم أركبها قط منذ وفاته، إنك يا مستر «سي» تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكرى العزيزة فخذ هذه

السيارة إنها لك مع أخلص تحياتي».

ففوجئ مستر «سي» بهذه المفاجأة قال: كيف يا عمتي؟ إنني أقدر كرمك طبعًا ولكني لا أستطيع أن أقبل عطيتك، إنني لست قريبًا لك ولديك أقارب كثيرون يودون أن تكون لهم هذه الباكار. فقالت في ازدراء: أقارب؟ نعم لدي أقارب ليس لهم همّ سوى انتظار موتي كي يظفروا بهذه السيارة ولكن بعدًا لهم.

فعدت أقول لها: حسنًا إذا كنت لا تريدين أن تعطيها لأحد منهم فلماذا لا تبيعينها؟ فهتفت مرة أخرى أبيعها؟ أتحبني أن أبيع هذه السيارة؟ أو تظن أنني أطيق أن أرى الغرباء يروحون أمامي ويغدون بهذه السيارة؟ هذه السيارة التي اشتراها زوجي لي أنا؟ إنني سأهديها لك يا مستر «سي» فأنت تقدر التذكارات حق قدرها.

هذه العجوز كانت تتلهف إلى شيء من التقدير والاعتراف بأهميتها فلما وجدت من يغدق عليها هذا التقدير لم تجد أقل من سيارة باكار تهديها له لتعبر عن امتنانها وشكرها».

وإلى جانب ذلك فإن التقدير يعطي الشخص دفعة إيجابية قوية جدًا إلى الأمام، ويبني في الشخص الثقة بالنفس والشعور بالنجاح ويثبت الإنسان في مواقف الشدائد والمحن، كما فعلت خديجة رضي الله عنها حينما رجع إليها رسول الله ﷺ بعدما نزل عليه جبريل أول مرة فقال لها: لقد خشيت على نفسي. فقالت له: «كلا والله لا يخزيك الله أبدًا إنك لتصل الرحم وتحمل الكل وتكسب المعدوم، وتقري الضيف وتعين على نوائب الحق».

روى لي أحد الأصدقاء قال:مرت بي بعض الأيام كنت مصابًا ببعض الإحباط فقررت أن أصنع ملفًا داخل ذهني يجمع كل كلمات التقدير الحقيقية التي مرت بي في حياتي؟ فبدأت أتذكر وكلما ذكرت موقفًا سجلته في ذهني، تذكرت مواقف من

والدي ومن بعض المعلمين ومن شيوخي، فإذا بي أشعر بأمل كبير وتزداد ثقتي بنفسي وبالفعل تغيرت بعد صنع هذا الملف كثيراً، ومررتُ بعد صنعه بفترا إنجاز كبيرة بحمد الله.

ولكن نذكرك وننبهك بأن يكون تقديرك مخلصا وصادقا وحقيقيا، ابتعدي عن التزلق الزائف، وأخرجي الكلام من قلبك واصدقي الله فيه، استخدمي كلمات ساحرة مثل أن تقولي للشخص: أنت رائع، يعجبني فيك القوة والإصرار، لقد تغيرت بالفعل إلى الأحسن، إننا نقطع شوطًا كبيرًا في إنجاز ما نريد، أنت علَى ما يرام.

هل قابلتِ – أختي العزيزة – أحدا في هذا الكون يظن ولو لمجرد لحظة واحدة أنه غير مهم؟!!..

هل صادفت في حياتك كلها حتى الآن فردا واحدا يظن أنه على هامش الحياة؟ أو أن دوره فيها دورا ثانويا؟

بل لا تتعجبي إذا أخبرتك أن عددا كبيرا من البشر في هذه الحياة يعتقد أنه محورها، وأنه من أهم شخصياتها إن لم يكن أهمها على الإطلاق ويدور العالمُ كله في فلكه.. هكذا يظن معظم الناس في هذه الحياة..

كثير ممن نقابلهم يكن هذا الشعور ويعيش به بين جوانحه ملازما لتفكيره وسلوكه.. كل شخص في هذا الكون يرى في نفسه أنه مهم.. بل مهم جدا.. بل غاية في الأهمية.. وأحيانا أهم من الجميع.. رغبة إنسانية ملحة، لا يمكن الشك فيها قط..

الكل يسعى إلى تحقيقها.. وتنطلق على الدوام أفعال الفرد وسلوكياته وخططه لتحقيق هذه الرغبة..

فمن الناس من يسعى نحو تحقيق ذلك بالاهتمام بمظهره، ومنهم من يحاول السير نحو هذا الهدف بالتجارة، ومنهم بالشهادات العلمية، ومنهم بالمال، أو الشهرة، أو...

وربما هذا ما يفسر لنا لماذا نرى في كل منزل خاصة في غرفة الضيوف الكثير والكثير من الإطارات التي تحتضن بين أضلاعها الأربعة شهادات تقدير أو تهاني أو غير ذلك مما يدل على أن صاحبها قد حاز مكانة راقية في مجال ما، أو حصل على تقدير ما في أمر ما، أو شكر على جهد مميز....

وهذا أيضا ما يفسر لنا لماذا نسمع دائما الآخرين يتكلمون عن أنفسهم وعن جهودهم وعن ذكائهم وعن تفوقهم وتميزهم وما إلى ذلك..

ولعلنا نعرف لماذا أصبح الطبيب طبيبا، والمهندس مهندسا، والمؤلف مؤلفا، و...

ولعلنا نرى أحيانا أن بعض الأذكياء من اللصوص يستغلون هذه الرغبة في سبيل الحصول على أموال هؤلاء الذين يرغبون في تحقيق ذواتهم في أن يكونوا مشهورين مرغوبين متميزين، وقد وقع في براثن هؤلاء اللصوص العديد من متعجلي الشهرة..

ولقد عرفت في حياتي بعض الأشخاص الذين يستميلون عطف الآخرين بسرد الكثير عن الأمراض التي تعاشرهم والمآسي التي تتعرض لهم، والمصائب التي تنصب على رؤوسهم .. وأرى - من وجهة نظري - أنهم ما فعلوا ذلك إلا من أجل هذه الرغبة الإنسانية في أن يكونوا محل ذكر ومحل عطف.

فإذا كان البعض يلفت الأنظار إليه بقوته أو ماله أو ذكائه أو شهرته والبعض الآخر يلفت الأنظار إليه بضعفه وأمراضه وأوجاعه، فإنه يبدو جليا واضحا لدينا

الآن أن القاسم المشترك بين كل هؤلاء هو اهتمام الجميع بلفت انتباه الآخرين مع اختلاف الوسائل، إلا أن الهدف ذاته لا يختلف..

ألا ترين - أختي الغالية - أن هذه الرغبة قد تدفع أحيانا كثيرة ببعض الناس إلى الجنون؟!

فإذا كان ذلك كذلك، وإذا كان بعض الناس يتلهفون على العظمة والأهمية حتى يردون موارد الجنون، فأي معجزات تلك التي تستطيعين - أختي الغالية - أن نفعلها لو أشبعنا في الناس تلك اللهفة؟!

لا.. يا أختي الغالية.. بالطبع لست أقصد النفاق أو الكذب..

ومما لا ريب فيه أن النفاق والكذب سرعان ما يفضح أمرهما ونخسر ما كنا نهدف كسبه، بل ما أقصده هو هذا المفتاح الذي أهديك إياه..

فاجعلي - أختي الغالية - من حولك يشعرون بأهميتهم وأنهم ذوو قدر، وإنني مهما حاولت أن أصف لك قدر السعادة التي ستعود على من حولك فلن أستطيع.. وإنني مهما حاولت أن أصف لك قدر الحب الذي ستكسبينه من هذه الخزينة التي أعطيتك مفتاحها للتو فلن أقترب مجرد الاقتراب من هذا القدر الهائل من الحب..

ولعلنا نرى ذلك في سيرة النبي ﷺ حين كان يسبغ على كل فرد ممن حوله لقبا صادقا يعبر عن شيء مميز لديه، وكم كانت سعادة الصحابة بهذه الألقاب، وكيف كان عملهم، وكيف كان كل صحابي يشعر بقيمته وأهميته لدى النبي ﷺ، وأيضا أهميته لدعوة الإسلام ولدين ربه - سبحانه وتعالى- والمطالع لسيرة رسول الله ﷺ يجدها مفعمة بالتقدير المخلص،فهذا أبو بكر يسميه بالصديق، وهذا عمر يسميه بالفاروق، وهذا خالد يسميه سيف الله المسلول، وهذا حمزة يسميه أسد الله، وهذا علي بن أبي طالب، يخبر عنه أنه من الرسول ﷺ بمنزلة هارون من موسى، وهذا

عثمان بن عفان يقول عنه أنه تستحي منه الملائكة، وهذا أبو عبيدة يسميه أمين الأمة، وهذا معاذ بن جبل يسميه أعلم الأمة بالحرام والحلال.

هل أتاك حديث أنس رضي الله تعالى عنه حين قال إن رجلا من أهل البادية كان اسمه زاهر بن حرام، وكان يهدي للنبي ﷺ الهدية من البادية، فيجهزه رسول الله ﷺ إذا أراد أن يخرجا، فقال النبي ﷺ: **إن زاهرا باديتنا ونحن حاضروه**، قال: وكان النبي ﷺ يحبه وكان دميا، فأتى النبي ﷺ يوما وهو يبيع متاعه فاحتضنه من خلفه وهو لا يبصره. فقال: من هذا؟ أرسلني فالتفت فعرف النبي ﷺ فجعل لا يألو ما ألصق ظهره بصدر النبي ﷺ حين عرفه، وجعل النبي ﷺ يقول: **من يشتري هذا العبد**. فقال: يا رسول الله إذًا والله تجدني كاسدا.

فقال النبي ﷺ: **لكن عند الله لست بكاسد**، أو قال: **أنت عند الله غال**[1].

كثيرا ما يذكرني أحدهم بقول قد قلته له منذ عشرات السنوات كنت قد أسبغت في هذا القول على هذا الشخص قدرا من الاحترام والتقدير ومدح شيء حسن فيه - وربما أنا لا أذكره بالمرة- لكنه ما نسيه قط..

ومما يجدر بي ذكره أن هذا الشعور أحيانا يتطرف ببعض أصحابه حتى يصل بهم إلى المغالاة؛ ويشغلني هنا أن أحذرك من تجاهل هذا الصنف من البشر بالذات، فهؤلاء حينما يشعرون بالتجاهل أو عدم الاهتمام عند التعامل معهم فإنهم في وضع استعداد للانقضاض بوحشية على شخصية محدثهم، والتعامل معه بعدوانية فجة فيذهبون في كل اتجاه يسخرون ويتهكمون أو يثرثرون بأهميتهم، أو ينتقصون من شخصية المحيطين، أو المحدث، أو يتجهمون، أو ينصرفون بسرعة فائقة، أو

(١) شمائل النبي المختار - (ج ١ / ص ١٤٧)

يتعمدون أن يفشلوا موضوع الحوار أيا كان، أو غير ذلك من ردود الأفعال القاسية..وقليل ما هم الذين يعفون ويصفحون من ذوي القوة النفسية حين لا نظهر اهتماما بهم؛ إلا إنني على يقين من أنه مهما اختلفت ردود الأفعال الظاهرة حسنا أو قبحا إلا أنهم قد أضمروا لنا بغضا وحقدا بالغين، ربما ينفجر كل ذلك الآن أو لاحقا أو لا ينفجر لكنه بالفعل قد غرس في قلوب هؤلاء، وأقول غرس ولا أقول دفن، فالدفن يعني الموت أما الغرس فيعني أشجارا وثمارًا لهذا الغرس وإن طالت فترة هذا الغرس مغمورا تحت الأرض..

**فالطريقة المثلى لقلوب هؤلاء هي أن نعترف لذلك الشخص بأهميته وقدره وعندها نكون قد فتحنا الباب للوصول إلى قلبه..**

ألست - أختي الغالية - تريدين استحسان الناس لك؟ وتريدين اعترافا بقدرك وقيمتك؟ وتتعطشين إلى أن تكوني ذات شأن في دنياك الصغيرة؟ وتبغضين أن تستمعي إلى مداهنة رخيصة أو نفاق تافه أو تملق عار من الصدق، وإنما تبغين تقديرا مخلصا، وترغبين في أن يكون صديقاتك ومعارفك يعرفون قدرك ومهاراتك ويقدرون ذلك أيما تقدير؟!!..

كلنا نريد ذلك.. فعلينا إذن أن نحب لغيرنا ما نحب لأنفسنا ونكره لهم ما نكره لأنفسنا..ألم يرد عَنِ الْمُغِيرَةِ عَنْ أَبِيهِ قَالَ انْتَهَيْتُ إِلَى رَجُلٍ يُحَدِّثُ قَوْماً فَجَلَسْتُ فَقَالَ وُصِفَ لِي رَسُولُ الله ﷺ وَأَنَا بِمِنًى غَادِياً إِلَى عَرَفَاتٍ فَذَكَرَ الْحَدِيثَ فَقُلْتُ يَا رَسُولَ

الله خبِّرْنِي بِعَمَلٍ يُقَرِّبُنِي مِنَ الْجَنَّةِ وَيُبَاعِدُنِي مِنَ النَّارِ. قَالَ «تُقِيمُ الصَّلاَةَ وَتُؤْتِي الزَّكَاةَ وَتَحُجُّ الْبَيْتَ وَتَصُومُ رَمَضَانَ وَتُحِبُّ لِلنَّاسِ مَا تُحِبُّ أَنْ يُؤْتَى إِلَيْكَ وَتَكْرَهُ لَهُمْ مَا تَكْرَهُ أَنْ يُؤْتَى إِلَيْكَ خَلِّ عَنْ وُجُوهِ الرِّكَابِ»(١).

فإذا كنا كلنا يريد التقدير« فدعينا إذن نمنح الآخرين ما نحب أن يمنحوه لنا.

لا أكتمك سرا كم تكون سعادتي حين أفعل ذلك مع الأصدقاء والمعارف بل كم تكون سعادتهم هم.

وكيف يكون أثر هذا السحر الذي استخدمته مع هؤلاء.. السحر الحلال.. القول الأحسن.. حتى إني أفعل ذلك أحيانا مع من أقابلهم لأول مرة.. مرة واحدة..وربما تكون الأخيرة.. إننا نستطيع أن نفعل ذلك كل يوم وفي كل مكان ومع كل إنسان.

**دعيني اسالك سؤالا..** أين ينبغي لك ولي أن نبدأ بتطبيق هذه التعويذة السحرية: التقدير؟ لماذا لا نبدأ في عقر دارنا أنا لا أعرف مكانا أخر أشد من بيوتنا حاجة إلى ذلك، ولا أشد منها حرمانا!

لابد أن لزوجك أوجه كمال.. أو على الأقل لابد أنك ظننت ذلك عندما وافقت على الزواج من هذا الرجل!

فبالله كم مضى من الزمن على المرة الأخيرة التي أبديت فيها إعجابك بوسامته أو أناقته أو مظهره الجميل أو ذكائه أو لباقته أو........؟ كم؟

إذا أردت ان تحظين براحة البال في حياتك الزوجية فلا تنتقدي الطريقة التي

(١) مسند أحمد - (ج ٣٤/ ص ١٠)حديث رقم ١٦٣٠٥

يدير بها زوجك شئون البيت، ولا تنغمسي في عقد مقارنات بين ما يفعله وما يفعله شقيقك أو زوج أختك أو فلان أو فلان أو...، ولكن كوني على النقيض من ذلك ممتدحة دائما لتدبيره وذكائه وعقله وهنئي نفسك جهرا على أنك قد فزت بهذا الزوج الذي جمع بين محاسن كل رجال العالم..

وإن كنت لا تفعلين ذلك فلا تفاجئيه الليلة بهذا المدح بل تدرجي معه حتى تصلي إلى ذلك المستوى فلا تتحولي فجأة ودون تمهيد من السخط إلى التقدير ومن الانتقاد إلى المدح فإنه حتما سوف يشك في هذا التحول الغريب..لكن ابدئي معه بابتسامة مشرقة ثم عبارات مخلصة ثم شيئا من الزهور ثم هدية متواضعة وهكذا..

واعلمي أن دزرائيلي قد قال: «حدِّث رجلا عن نفسه ينصت لك ساعات».

فاجعلي من حولك يشعرون بصدق مشاعرك وصدق إحساسك بأهميتهم؛ فبقدر ما كانت هذه المجاملات خالصة مخلصة نابعة من القلب بقدر ما تصل إلى قلوبهم بل - تنغرس بل تستوطن وتعيش..

فإنه إذا كان المفتاح لخزائن قلوب الآخرين أن نعطيهم قدرهم في إبراز أهميتهم الذاتية إلا أن السر الجذاب لجذب الآخرين نحوك هو أن تهتمي بالفعل اهتماما خالصا مخلصا صادقا بالآخرين..

بمعنى أن تكوني متواجدة بينهم عالمة بأخبارهم وأحوالهم.. مقدمة يد العون والمساعدة كلما أمكنك ذلك فهذا الاهتمام وتقديم العون والمساعدة الفعلية هو السر الجذاب الذي يجذب الآخرين؛ فالاهتمام لا يعني فقط مجرد الكلمات البراقة اللامعة التي تريح النفس فقط ولكن يعني التطبيق الفعلي العملي الواقعي المحسوس الملموس لهذه المفتاح بصفة خاصة وذلك من خلال الاهتمام الفعلي بهم والسؤال عنهم بصفة دائمة ومشاركتهم في مناسباتهم السعيدة بالتزاور أو إرسال برقيات

التهنئة وأيضا التواجد معهم ومؤازرتهم في أوقات الشدة ومد يد المعونة والمساعدة لهم..

* * *

**تحذير مهم: الاهتمام بالآخرين يجب أن يكون له حدود لا نتخطاها.. وهي تلك الحدود التي تفصل بين الاهتمام بالآخرين ورعايتهم ومد يد العون لهم.. وبين التطفل والتدخل في شئونهم دون رغبتهم في ذلك.**

* * *

# المفتاح الرابع

## وجهة نظر

للفوز بحب الآخرين لابد أن نتعرف عليهم جيدا والفوز بحب الآخرين وثقتهم ليست مجرد أمنيات نتمنى تحقيقها، بل سلوكيات يجب الحرص عليها، ويتطلب ذلك أن يكون الإنسان ذكيا حريصا على استمالة الآخرين له وجذبهم إليه، وعدم معرفتنا بالآخرين يتطلب منا الحرص والحذر في التعامل معهم إلى أن يتم التعرف عليهم وعلى انطباعاتهم وأهوائهم وآرائهم، فالفوز بحب الآخرين يتطلب أن تكون الآراء متفقة في معظم القضايا.. وإن كان لنا رأي مخالف علينا ألا نعلنه بطريقة تثير غضب الآخرين الذين لا يتفقون معنا في آرائنا..

ويجب في تعاملنا مع الآخرين ألا نستند إلى الرأي القائل بأن الخلاف في الرأي لا يفسد للود قضية.. فنحن ما زلنا نبحث عن الطريق لكسب حب الآخرين وودهم.. فكيف نبحث عن اختلاف الرأي قبل أن نتعرف على الآخرين!!

وهذا الرأي لا يتفق مع ما نحن بصدده وعلينا أن نقتنع بأن آرائنا صحيحة تحتمل الخطأ.. وأن آراء الآخرين التي نرى أنها خطأ هي الأخرى تحتمل الصواب..

**والتعرف جيدا على الآخرين هو المفتاح للدخول إلى قلوبهم والفوز بحبهم وثقتهم.. لأن هذا الحب يكون في البداية عبارة عن شعور وإحساس واستلطاف يبدأ بيننا وبين الآخرين..**

وأنك إن نجحت في جذب الآخرين تجاهك وفزت بعدم نفورهم منك وإحساسهم بالراحة فإنك بذلك قد بدأت المسيرة لقلوب الآخرين وعليك استكمالها.. أما الخلاف في الرأي فيولد شعورا بالنفور وعدم الاستلطاف.. وعندها ستكون معركتك للفوز بحب هؤلاء الذين يختلفون معك في الرأي شرسة وتحتاج للبراهين والدلائل وأسلوب راق للإقناع.. هذا إذا سمحوا لك بذلك!! وكم من مشاكل ومتاعب صادفت البعض بسبب تسرعهم وإبداء آرائهم دون التعرف على الآخرين وانطباعاتهم.

وكم من مشاحنات وخلافات حدثت بين الأصدقاء بسبب الخلاف في الرأي على أداء فريق كرة القدم الذي يشجعه أحدهم حين يلعب هذا الفريق ضد الفريق الآخر الذي يشجعه الطرف الآخر..

وعلى الرغم من أن اتفاق الآراء أمر نادر الحدوث إلا في العموميات، إلا أن السلوك الذكي الهادف للفوز بحب الآخرين يتطلب المعرفة الجيدة بالآخرين، وعدم التسرع في إبداء الرأي، وليكن حرصنا في المقام الأول على اكتساب الصداقة وتنميتها قبل الدخول مع الآخرين في القضايا والآراء التي تحتمل وجهات نظر مختلفة..

***

# المفتاح الخامس

## الأسماء

أثبتت الإحصائيات التي قام بها علماء الاجتماع أن نصف الوقت الذي يقضيه شخص يتعرف على شخص لأول مرة يقضيه في تبادل كلمات جوفاء ثم لا يستطيع في نهاية اللقاء أن يتذكر اسم الشخص الذي التقى به عندما يحييه وهو ينصرف.. لذلك يحرص الساسة في وضع برامجهم الدراسية على أن يعلموا السياسي أهم درس وهو أن تذكر أسماء الناخبين هو نصف الطريق للفوز بأصواتهم..

وقد اتبع نابليون الثالث إمبراطور فرنسا وابن عم نابليون بونابرت الأسلوب ذاته للفوز بحب الشعب والمقربين منه، وكان يتباهى بأنه على الرغم من واجبات الملك الملقاة على عاتقه يستطيع أن يتذكر اسم كل شخص التقى به.. وكان يحرص أن يسمع اسم محدثه بوضوح فإذا كان على شيء من الغرابة طلب منه أن يتهجاه.. ويحرص أن يكرر اسمه عدة مرات أثناء اللقاء ويربطه في ذهنه بصورته وملامحه وتعبيراته ومظهره العام..

وهكذا يفعل العظماء.. فلماذا لا تبادري أنت وتحاولي أن تجربي هذا الأسلوب للفوز بحب الآخرين، وتذكري أن اسم الرجل أو المرأة هو أجمل وأحب الأسماء إليه مسبوقا بالألقاب المناسبة.

حفظ الأسماء مهم ومؤثر، وبدونه لا يحدث التحام ولا تتولد ثقة بين الأفراد. فهو أول خطوة وأول خيط يربط بين القلوب.إنه الخيط الذي يجمع بين حبات العقد، وبه يمكن ربطها إذا انفصلت أو تفرقت. وكل إنسان يحب أن ينادى باسمه بل بأحب الأسماء إليه. ولما كان لحفظ الأسماء شأن كبير، كان لزاما أن أتناول هذا

الأمر معك أيتها الأخت الغالية.

**أولاً:** لابد أن يكون عند الأخت رغبة وحرص على حفظ الأسماء.

**ثانيًا:** عندما يبدأ التعارف نكون متيقظين لاستقبال الاسم -جميعه أو بعضه- ثم نتابعه في الذاكرة حتى يثبت ونبدأ في الحال باستعمال الاسم مع صاحبه.

**ثالثًا:** الاسم يتكون من ثلاثة مقاطع، اسم الشخص واسم والده ولقب العائلة والاسم القريب إلى قلب محدثك هو اسمه الشخصي أو كنيته، فإذا أضفت إليه لقب العائلة يكون أحرى وأحسن وكثيرا ما يكون لقب العائلة فيه غرابة، وبهذا يسهل حفظه.

**رابعًا:** عندما تتعرفين إلى اسم جديد فالواجب أن تقرنيه بما تعرفين من أسماء أشخاص سابقين حتى يسهل عليك حفظه.

**خامسًا:** عند التعارف من الضروري التركز على صورة وهيئة من تتعرفين عليه، والمناسبة التي تم اللقاء فيها.

**سادسًا:** وحتى يمكن تثبيت الأسماء في الذاكرة، فلا بأس بأن تكتبي اسم من تعرفيها ثم تحاولين دائما أن تناديها باسمها إذا لقيتها، وأن تراسليها إذا كانت في سفر، ولذلك أثر كبير في تدعيم الصلة وتقويتها، فضلا عن أن الرسالة وسيلة تربية وتكوين.

**سابعًا:** أن تتذكري حين رؤيتها بعد ذلك كل ما سبق، ثم المناسبة والمكان الذي رأيتيها به أول مرة، وهذا يساعدك على سرعة مناداتها باسمها.

**ثامنًا:** إن التعرف أو التعارف مع أي إنسان سوف يفتح لك مجالات جديدة

للتعرف على أصدقائه وأقاربه، وهكذا تتوالى الأسماء حتى تتكون عندك حصيلة تتسع بها دائرة معارفك، وليس بعد ذلك من أهمية في حفظ الأسماء سوى متابعتها بالسؤال عنها ورعايتها والقيام بواجبها وعدم التفريط في حقوقها. عن رسول الله ﷺ: **«من الجفاء أن يدخل الرجل منزل أخيه فيقدم إليه شيئا فلا يأكله، والرجل يصحب الرجل في الطريق فلا يسأله عن اسمه واسم أبيه.. »**[(١)]

إن أحب الأسماء للإنسان هو اسمه! ومتى ذكرت اسم شخص صادفته وناديته به في المرة التالية التي تلقاه فيها، فثق أنك أديت له مجاملة لطيفة باقية الأثر.

أما لو نسيت اسمه، أو نطقت به مغلوطا فقد ارتكبت ذنبا لا يغتفرا

***

(١) رواه الديلمي.

# المفتاح السادس
# الإنصـــــات

إذا كنت تريدين أن ينفض الناس من حولك ويسخروا منك فهذه هي الوصفة السحرية:

لا تعط أحداً فرصة للحديث، تكلمي بدون انقطاع، وإذا خطرت لك فكرة أثناء حديث صاحبتك،فلا تنتظري حتى تتم حديثها، فهي ليست ذكية مثلك، فلماذا تضيعين وقتك في الاستماع إلى حديثها السخيف؟ اقتحمي عليها حديثها،واعترضي في منتصف كلامها،واطرحي ما لديك،فإنك أنت الأصوب!

كَانَ عُتْبَةُ بْن رَبِيعَة يَوْمًا جَالِسا فِي نَادِي قُرَيْشٍ، وَرَسُولُ اللهِ ﷺ جَالِسٌ فِي الْمَسْجِدِ وَحْدَهُ..فقال: يَا مَعْشَرَ قُرَيْشٍ، أَلَا أَقُومُ إلَى مُحَمّدٍ فَأُكَلّمَهُ وَأَعْرِضَ عَلَيْهِ أُمُورًا لَعَلّهُ يَقْبَلُ بَعْضَهَا فَنُعْطِيهِ أَيّهَا شَاءَ وَيَكُفّ عَنّا؟ وَذَلِكَ حِينَ أَسْلَمَ حَمْزَةُ وَرَأَوْا أَصْحَابَ رَسُولِ اللهِ ﷺ يَزِيدُونَ وَيَكْثُرُونَ فَقَالُوا: بَلَى يَا أَبَا الْوَلِيدِ قُمْ إلَيْهِ فَكَلّمْهُ فَقَامَ إلَيْهِ عُتْبَةُ حَتّى جَلَسَ إلَى رَسُولِ اللهِ ﷺ فَقَالَ يَا ابْنَ أَخِي، إنّك مِنّا حَيْثُ قَدْ عَلِمْتَ مِنْ السّطَةِ فِي الْعَشِيرَةِ وَالْمَكَانِ فِي النّسَبِ وَإِنّك قَدْ أَتَيْت قَوْمَك بِأَمْرٍ عَظِيمٍ فَرّقْت بِهِ جَمَاعَتَهُمْ وَسَفّهْت بِهِ أَحْلَامَهُمْ وَعِبْت بِهِ آلِهَتَهُمْ وَدِينَهُمْ وَكَفّرْت بِهِ مَنْ مَضَى مِنْ آبَائِهِمْ فَاسْمَعْ مِنّي أَعْرِضْ عَلَيْك أُمُورًا تَنْظُرُ فِيهَا لَعَلّك تَقْبَلُ مِنْهَا بَعْضَهَا. فَقَالَ لَهُ رَسُولُ اللهِ ﷺ قُلْ يَا أَبَا الْوَلِيدِ أَسْمَعْ قَالَ: يَا ابْنَ أَخِي، إنْ كُنْت إنّمَا تُرِيدُ بِمَا جِئْتَ بِهِ مِنْ هَذَا الْأَمْرِ مَالًا جَمَعْنَا لَك مِنْ أَمْوَالِنَا حَتّى تَكُونَ أَكْثَرَنَا مَالًا، وَإِنْ كُنْت تُرِيدُ بِهِ شَرَفًا سَوّدْنَاك عَلَيْنَا، حَتّى لَا نَقْطَعَ أَمْرًا دُونَك، وَإِنْ كُنْت تُرِيدُ بِهِ مُلْكًا مَلّكْنَاك عَلَيْنَا؛ وَإِنْ كَانَ هَذَا الّذِي يَأْتِيك رِئْيًا تَرَاهُ لَا تَسْتَطِيعُ رَدّهُ عَنْ نَفْسِك، طَلَبْنَا

لَكَ الطِّبّ، وَبَذَلْنَا فِيهِ غَلَبَ التَّابِعُ عَلَى الرَّجُلِ حَتَّى يُدَاوَى مِنْهُ. حَتَّى إِذَا فَرَغَ عُتْبَةُ وَرَسُولُ اللهِ ﷺ يَسْتَمِعُ مِنْهُ قَالَ: أَقَدْ فَرَغْتَ يَا أَبَا الْوَلِيدِ؟ قَالَ: نَعَمْ قَالَ: فَاسْمَعْ مِنِّي؛ قَالَ: أَفْعَلُ فَقَالَ: «بِسْمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ﴿حم ۞ تَنزِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ۞ كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ۞ بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لَا يَسْمَعُونَ ۞ وَقَالُوا قُلُوبُنَا فِي أَكِنَّةٍ مِّمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ﴾ ثُمّ مَضَى رَسُولُ اللهِ ﷺ فِيهَا يَقْرَؤُهَا عَلَيْهِ. فَلَمّا سَمِعَهَا مِنْهُ عُتْبَةُ أَنْصَتَ لَهَا، وَأَلْقَى يَدَيْهِ خَلْفَ ظَهْرِهِ مُعْتَمِدًا عَلَيْهِمَا يَسْمَعُ مِنْهُ ثُمّ انْتَهَى رَسُولُ اللهِ ﷺ إِلَى السّجْدَةِ مِنْهَا، فَسَجَدَ ثُمّ قَالَ: قَدْ سَمِعْتَ يَا أَبَا الْوَلِيدِ مَا سَمِعْتَ فَأَنْتَ وَذَاكَ»[1].

أرأيت أختي كيف أنصت الرسول ﷺ لهذا الرجل بل دعينا نقول اتهامات هذا الرجل؟!!

لقد اتهم النبي ﷺ في عقله وفي نيته وفي غايته من الدعوة ورغم ذلك أنصت له الرسول ﷺ ولم يقاطعه قط حتى انتهي من كلامه..

وإني لأعجب أيضا من هذا الرجل -وهو على غير الإسلام- كيف أنصت بدوره إلى النبي ﷺ يتلو عليه القرآن وكما تخبرنا كتب السيرة لقد تلا النبي ﷺ من سورة فصلت ٣٨ آية وعتبة ينصت باهتمام إلى آيات القرآن..

**أختي الغالية** .. ماذا تتوقعين من نفسك - وأنا أعلم التزامك وتدينك وحرصك على دين الله وغضبك من أجل الإسلام- إذا أتاك من يطعن في الإسلام أو في القرآن أو في هدفك من الإصلاح أومن يدعي أنه قرأ كتابا هو أفضل من القرآن؟!!

(١) سيرة ابن هشام - (ج ١ / ص ٢٩٢).

أنا على يقين أنك حين تسمعين ذلك ستثور ثائرتك وحتما سينفجر الغضب من داخلك يحرق القائل.

إني أدعوك ألا تتعجبين حين تعلمين أن رسول الله ﷺ لم يفعل أيا من ذلك.. بل صبر واستمع وأنصت.. بل واستحسن ما عرضه هذا الرجل، ثم راح يعرض القرآن على صاحب هذا الادعاء..

كان سويد بن الصامت شاعرًا لبيبًا، من سكان يثرب، يسميه قومه الكامل لجلده وشعره وشرفه ونسبه، جاء مكة حاجًا أو معتمرًا، فدعاه رسول الله ﷺ إلى الإسلام، فقال: لعل الذي معك مثل الذي معي.

فقال له رسول الله ﷺ: «**وما الذي معك؟**» قال: حكمة لقمان.

قال: اعرضها عليَّ. فعرضها.

فقال له رسول الله ﷺ: «**إن هذا لكلام حسن، والذي معي أفضل من هذا؛ قرآن أنزله الله تعالى عليّ، هو هدى ونور**»، فتلا عليه رسول الله ﷺ القرآن، ودعاه إلى الإسلام، فأسلم، وقال: إن هذا لقول حسن[١].

وعن أبي مالك الأشجعي عن أبيه قال: كنا نجالس النبي ﷺ، فما رأيت أطول صمتا منه، وكانوا إذا أكثروا عليه تبسم[٢].

و عن أنس، قال: «كان النبي ﷺ ما سأله سائل قط إلا أصغى إليه حتى يكون هو الذي ينصرف، وما تناول أحد يده قط إلا ناولها إياه، فلم ينزعها من يده حتى يكون هو الذي ينزعها»[٣].

---

(١) الرحيق المختوم - (ج ١ / ص ١٠٤).

(٢) أخلاق النبي لأبي الشيخ الأصبهاني - (ج ١ / ص ٤٠ حديث رقم ٣٨).

(٣) أخلاق النبي لأبي الشيخ الأصبهاني - (ج ١ / ص ٥٧ حديث رقم ٥٤).

يقول «إيزاك ماركسون» بطل العالم في مقابلة مشاهير الناس: 'إن معظم الناس يفشلون في طبع أثر طيب في نفوس من يقابلونهم لأول مرة لأنهم يهملون الإصغاء والاهتمام، إنهم يحصرون همهم في الكلام الذي سيقولونه، ومن ثم يصمون آذانهم عن الاستماع، وقد قال لي عظماء الناس: إنهم يفضلون المستمعين الطيبين على المتكلمين، ولكن يبدو أن المقدرة على الاستماع أصعب من أي صفة طيبة أخرى.

وها هو ديل كارنيجي يروي لنا قصة حدثت له فيقول: «قد جمعتني أخيرًا بأحد علماء النبات المبرزين حفل عشاء أقامها الناشر المعروف «ج جرنيبورج» ولم أكن قد تحدثت إلى أحد علماء النبات من قبل ، لذلك وجدت في الاستماع إليه لذة كبرى، وانتصف الليل فتمنيت للمدعوين ليلة سعيدة وانصرفت، وعاد عالم النبات إلى مضيفنا وأجزل له الثناء علي فقد كنت على حد تعبير «مثيرًا جدًا»، واختتم حديثه للمضيف بقوله: حقًا إن مستر كارنيجي محدث بارع! محدث بارع، أنا؟ وكيف؟ فإني لم أقل شيئًا على الإطلاق، كل ما فعلته أنني استمعت بشغف وقد أحس هو بذلك وسره ذلك، فالاستماع بشغف هو أعلى ضروب الثناء الذي يمكن أن تضفيه على محدثك».

ويقول جاك وود فورد: «قل من البشر من يجمد أمام الثناء الذي يتضمنه الإنصات باهتمام».

**ولذا فاسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيسر بالإجابة عنها. شجعه على الكلام عن نفسه وأعماله وعن المحيط الذي تخصص فيه، وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه وبرغباته ومشكلاته أكثر بمائة ضعف من اهتمامه بك.**

ومن فوائد هذا الاستماع الجيد أيضًا أنه سيعرفك أكثر بطبيعة الشخص وصفاته وإيجابياته وسلبياته مما يساعدك في معرفة التأثير فيه وتغييره للأفضل، ويبعدك عن المشاكل، وينبئك بما يجرى حولك، ويجعلك أكثر تمكنا، ويعطيك فرصة للتفكير، ويزيد من قوتك، ويساعدك على النفاذ إلى نفوس الآخرين، ويكسبك الاحترام، ويفاوض عنك، ويمتص غضب الآخرين، ويعزز مكانتك عند الآخرين، ويجلب محبة الآخرين.

***

## استبيان

## فن الإنصـــــات

| م | العبارات | دائمًا<br>٥ | عادة<br>٤ | أحيانًا<br>٣ | نادرًا<br>٢ | لا تنطبق<br>١ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | أحاول استعراض وتقييم كافة الحقائق قبل اتخاذ أي قرار | | | | | |
| ٢ | أهتم بمشاعر وأحاسيس المتحدث | | | | | |
| ٣ | أبتكر عند الإنصات ما يساعدني على التذكر | | | | | |
| ٤ | أنتقى وأستخدم الكلمات الواضحة الملائمة لفكرة المتحدث | | | | | |
| ٥ | أشجع الآخرين على التعبير عن أفكارهم بحرية وصراحة | | | | | |
| ٦ | لديَّ القدرة على الربط بين الأفكار والمعلومات المطروحة | | | | | |
| ٧ | أستمع إلى كل ما يقوله الطرف الآخر، بغض النظر عما إذا كنت متفقًا معه أو لا | | | | | |
| ٨ | أحاول أن يشعر المتحدث دائمًا بأنني مدرك لكل ما يقوله | | | | | |
| ٩ | أركز على النقاط الرئيسية عندما أستمع إلى المعلومات شفهيًا | | | | | |
| ١٠ | آخذ في اعتباري حالة المتحدث المزاجية وتأثيرها على درجة استيعابه للرسالة المقدمة | | | | | |

| م | العبارات | دائمًا<br>٥ | عادة<br>٤ | أحيانًا<br>٣ | نادرًا<br>٢ | لا تنطبق<br>١ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ١١ | أركز انتباهي واهتمامي في كل ما يقوله الطرف الآخر | | | | | |
| ١٢ | لديَّ القدرة على تذكر المعلومات حتى بعد فترة من الزمن | | | | | |
| ١٣ | لديَّ القدرة على الاستجابة للمعلومات والاستفسارات بأسلوب ملائم وفى الوقت المناسب | | | | | |
| ١٤ | أحاول مراقبة التعبيرات والتصرفات غير اللفظية التي تبدو من الطرف الآخر | | | | | |
| ١٥ | لا أبدأ حديثي إلا بعد انتهاء الطرف الآخر من حديثه تمامًا | | | | | |
| ١٦ | أتغلب على كافة الأمور التي تتسبب في المقاطعة والتشويش على حديثي مع الطرف الآخر | | | | | |
| ١٧ | أبحث عن المعلومات وأحاول تجميعها حتى أتفهم الموقف بصورة أفضل | | | | | |
| ١٨ | أهتم بالنقاط الرئيسية، وأتجنب الغرق في التفاصيل | | | | | |
| ١٩ | أتجاوب بسرعة مع وجهات النظر التي لا أتفق معها | | | | | |
| ٢٠ | أستطيع أن أحدد بدقة الوقت المناسب للحديث وأيضًا الموضوع الذي سوف أتحدث فيه | | | | | |

## مفتاح: أنت والإنصات

| | |
|---|---|
| **أكثر من ٨٠** | قـدرات عاليـة في مهـارات الإنصـات المختلفـة، الاسـتماع، والاستيعاب، والتذكر، والاستجابة. |
| **من ٧٩ - ٦٠** | قللي من الحديث يرتفع مستواك في الإنصات. |
| **من ٦٠ - ٥٠** | كفاية كلام. |
| **أقل من ٥٠** | ؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟!!! |

* * *

## المفتاح السابع

## اللوم لا يأتي بخير

عن أنس ﷺ قَالَ خَدَمْتُ النَّبِيَّ ﷺ عَشْرَ سِنِينَ، فَمَا قَالَ لِي أُفٍّ. وَلاَ لِمَ صَنَعْتَ، وَلاَ أَلا صَنَعْتَ [(١)].

إنها الطبيعة الإنسانية..! المخطئ يلومه كل امرئ إلا نفسُه!!

اللوم عقيم لأنه يضع المرء في موقف الدفاع عن نفسه، ويحفزه إلى تبرير موقفه والذود عن كبريائه وعزته، وفي وسعك أن تجدي ألف مثل على عقم اللوم مسطرا في ألف صفحة من صفحات التاريخ..

ينبغي - أختي الغالية - أن تتذكري في معاملتك للناس أنك لا تعاملي أهل منطق، بل أهل عواطف، وشعور، وأنفس حافلة بالأهواء، مليئة بالكبرياء والغرور..

واللوم شرارة خطيرة في وسعها أن تضرم النار في وقود الكبرياء.. وأن تضرمها نارا قد تعجل بالموت أحيانا!

إن أي أحمق يسعه أن يلوم، وأن يتهم، وأن ينتقد؛ بل هذا ما يفعله أغلب الحمقى، فدعينا بدلا من أن نلوم الناس نحاول أن نفهم وننتحل لهم الأعذار فيما فعلوا؛ فهذا أمتع من اللوم، وهو يعقب الشفقة، والرحمة، والاحتمال..

(١) صحيح البخارى - (ج ٢٠ / ص ١٦١) حديث رقم ٦٠٣٨

**إذا أردت أن تفوزي بحب الناس عليك أن تتذكري دائما وتضعي نصب عينيك أن انتقاد الغير يصيب كبرياءهم بجرح دام يؤدي إلى تحرك شعور سلبي تجاهك، ومن هنا تخسرين أولى نقاط الحب التي تحرصين على جمعها.. ومهما كان النقد موضوعيا أو ذاتيا إلا أن نتائجه دائما تكون عدم الإحساس بالراحة تجاه الشخص الذي وجه لنا هذا النقد.**

وقبل أن نتوجه بالنقد للآخرين هل نقوم نحن بنقد أنفسنا؟!

وعلى الرغم من الاعتقاد بأن الإنسان السوي ينتقد نفسه دائما إلا أن الواقع يؤكد أنه من النادر فعلا أن يؤدي هذا الانتقاد إلى نتائج إيجابية في إصلاح الذات.

وإذا قمت بتوجيه النقد للآخرين بدافع الحب كما تعتقدين!! فماذا ستكون النتيجة؟

هذا النقد سيجعل الشخص الموجه إليه النقد في مركز الدفاع يبذل قصارى جهده لتبرير موقفه ويعتبرك توجهين له اتهاما وليس نقدا، ويتحول شعوره الإيجابي تجاهك إلى شعور سلبي، ومن هنا لن تنجحي في جذبه أو الفوز بثقته وحبه مرة أخرى، لأن الانتقاد قام، بزعزعة شعوره بأهميته الذاتية وهو ما يؤدي في النهاية إلى عدم الثقة في الآخرين.

من السلوكيات التي آتت ثمارها في جذب الآخرين والفوز بحبهم أن تلتمسي لغيرك الأعذار.. وأن تؤكدي لهم أنك لو كنت مكانهم لفعلت مثلما فعلوا.. وهو ما يبعث مشاعر الود والحب في نفوس الآخرين نحونا.. لأننا التمسنا لهم الأعذار

وتعاملنا معهم من وجهة نظرهم هم.. لا من وجهة نظرنا نحن.. وتلمس الأعذار للآخرين أمتع وأجدى من آفة اللوم التي توقد نيران الكبرياء..

فإن كنت جادة في الفوز بحب الآخرين فالتمسي لهم الأعذار.. ويؤكد ديل كارنيجي، مؤسس معهد الدراسات الإنسانية، أن التماس الأعذار للآخرين هو الشيء الذي يريده كل إنسان.. وإذا قلت لمحدثك الذي قد يكون أخطأ في حقك عن غير قصد أنك لا تلومه لوقوفه هذا الموقف منك ولو كنت مكانه لاتخذت مثل الموقف الذي اتخذه..

فهذه العبارة كافية لتصفية نفسه نحوك مما قد يكون سببا في تعكيره وتشع فيه روحا طيبة نحوك.. فالتماس العذر للآخرين كافيًا لكسر حدة المعارضين لك فإن كنت جادة في الفوز بحب الآخرين فتعاملي برقة ورفق ولباقة والتمسي الأعذار، فإن ثلاثة أرباع من تقابليهم يوميا ظمأى إلى العطف والتقدير والحب.. فاروِ ظمأهم بالحب يهبوك قلوبهم..

***

# المفتاح الثامن

## ابتسمي

أي ابتسامة مشرقة كانت ترتسم على محيا النبي الرحيم؟!..

أي بشر وأي سرور كان يفيض من قلبه على البشر كل البشر؟!..

تلك الابتسامة التي جعلت جرير بن عبد الله البجلي ينتبه لها ويتذكرها ويكتفي بها هدية من الرسول العظيم فيقول:- «مَا حَجَبَنِى رَسُولُ الله ﷺ مُنْذُ أَسْلَمْتُ وَلاَ رَآنِى إِلاَّ تَبَسَّمَ فِى وَجْهِى»[1].

فهذه الابتسامة المشرقة التي يشرق بها وجه النبي أجلّ عند جرير من كل الذكريات وأسمى من كل الأمنيات..

كانت تعلو محياه تلك الابتسامة المشرقة المعبرة فإذا قابل بها الناس أسر قلوبهم ومالت إليه نفوسهم وتهافتت عليه أرواحهم يصف الأديب الأريب الدكتور عائض القرني ابتسامة النبي فيقول:-

«يبتسم عن مثل البدر في وجه أبهى من الشمس وجبين أزهى من البدر وفم أطهر من الأقحوان وخلق أندى من الرياض وود أرق من النسيم يمزح ولا يقول إلا حقاً فيكون مزحه على أرواح أصحابه أهنى من قطرات الماء على كبد الصادى وألطف من يد الوالد الحاني على رأس ابنه الوديع يمازحهم فتنشط أرواحهم وتنشرح صدورهم وتنطلق أسارير وجوههم فلا والله ما يريدون الدنيا كلها في جلسة واحدة من جلساته ولا والله لا يرغبون في القناطير المقنطرة من الذهب

(١) صحيح مسلم – (ج ١٦ / ص ١٩٠ حديث رقم ٦٥١٩)

والفضة في كلمة حانية وادعة مشرقة من كلماته وها هو عبد الله بن الحارث يصف لنا قدوتنا فيقول: «مَا رَأَيْتُ أَحَداً أَكْثَرَ تَبَسُّماً مِنْ رَسُولِ الله ﷺ»[١].

كان رسول الله ﷺ لا يُحدِّث حديثاً إلا تبَسَّم وكان مِن أضحك الناس وأطيَبَهم نَفسًا و قَالَ رَسُولُ الله ﷺ «تَبَسُّمُكَ فِي وَجْهِ أَخِيكَ لَكَ صَدَقَةٌ»[٢] لم يقل (تبسمك لأخيك) لأن الوجه هو مجمع الحواس وهو الصورة الحقيقية للإنسان والابتسامة التي تنحرف عن الوجه لا أثر لها ولا وجه.

فلماذا العبوس يا داعية الإسلام؟؟

أتحملين هما أكبر من هم رسول الله؟؟

وعَنْ أَبِي ذَرٍّ قَالَ قَالَ رَسُولُ الله ﷺ «لاَ يَحْقِرَنَّ أَحَدُكُمْ شَيْئًا مِنَ الْمَعْرُوفِ وَإِنْ لَمْ يَجِدْ فَلْيَلْقَ أَخَاهُ بِوَجْهٍ طَلِيقٍ وَإِنِ اشْتَرَيْتَ لَحْمًا أَوْ طَبَخْتَ قِدْرًا فَأَكْثِرْ مَرَقَتَهُ وَاغْرِفْ لِجَارِكَ مِنْهُ»[٣]. وهكذا كان الصحابة رضي الله عنهم فقد سئل ابن عمر هَل كَانَ أصحاب رَسُول الله ﷺ يضحكون؟ قَالَ: نعم، والإيمان فِي قلوبهم أعظم مِن الجبل، وَقَالَ بلال بْن سعد: أدركتهم يشتدون بين الأغراض، ويضحك بعضهم إلى بعض، فإذا كَانَ الليل، كانوا رهبانا كيف لا يضحك الصحابة وكيف لا يضحك نبيهم وقد ضحك ربهم سبحانه وتعالى فعن أَبِي رَزِينٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ الله ﷺ «ضَحِكَ رَبُّنَا مِنْ قُنُوطِ عِبَادِهِ وَقُرْبِ غِيَرِهِ». قَالَ قُلْتُ يَا رَسُولَ الله أَوَ يَضْحَكُ الرَّبُّ عَزَّ وَجَلَّ؟! قَالَ « نَعَمْ ». قَالَ: «لَنْ نَعْدَمَ مِنْ رَبٍّ يَضْحَكُ خَيْراً»[٤]

---

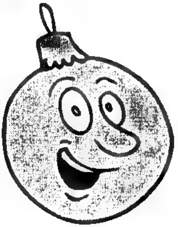
(١) مسند أحمد - (ج ٣٨/ ص ٢٢٨ حديث رقم ١٨١٨٥ )
(٢) سنن الترمذى - (ج ٧ / ص ٤٣٧ حديث رقم ٢٠٨٣)
(٣) سنن الترمذى - (ج ٧ / ص ٢٢٦ حديث رقم ١٩٤٩ )
(٤) مسند أحمد - (ج ٣٤/ ص ٤١٢ حديث رقم ١٦٦١٦)

ويقول الأستاذ محمد قطب: (لا يكفي المال وحدة لتأليف القلوب ولا تكفي التنظيمات الاقتصادية والأوضاع المادية، لابد أن يشملها ويغلفها ذلك الروح الشفيف، المستمد من روح الله، ألا وهو الحب، الحب الذي يطلق البسمة من القلوب فينشرح لها الصدر وتنفرج القسمات فيلقي الإنسان أخاه بوجه طليق)

**يقول ابن القيم في أهمية البشاشة:**

(إن الناس ينفرون من الكثيف (الثقيل) ولو بلغ في الدين ما بلغ، ولله ما يجلب اللطف والظرف من القلوب فليس الثقلاء بخواص الأولياء، وما ثقل أحد على قلوب الصادقين المخلصين إلا من آفة هناك، و إلا فهذه الطريق تكسو العبد حلاوة ولطافة وظرفا، فترى الصادق فيها من أحب الناس وألطفهم وقد زالت عنه ثقالة النفس وكدورة الطبع)

ويقول الإمام ابن عيينه: (والبشاشة مصيدة المودة، والبر شيء هين: وجه طليق وكلام لين)



**ودعيني أسالك:** كم هو الجهد الذي تبذلينه والتعب الذي تعانينه لكي تبتسمي في وجه أخواتك؟! لا تكلفك الابتسامة مالاً تخرجينه من جيبك، ولا وقتاً تضيعينه من وقتك، ولا جهداً ترهقين به بدنك.. ابتسامة كما يقال: لا تكلف شيئاً، ومع ذلك بعض الناس يبخلون بها، فمن بخل بما لا خسران عليه فيه فهو أشد الناس بخلاً ولا شك، ولذلك يقول بعض الذين كتبوا في «علم النفس والمعاملات الإنسانية»: «إن الابتسامة لا تكلف شيئاً، ولكنها تعود بالخير الكثير، إنها تغني أولئك الذين يأخذون، ولا تفقر أولئك الذين يمنحون». فإذا لم يكن عندك مالا تعطينه فأعطِ من

بشاشة وجهك، فالابتسامة مفتاح كل خير ومغلاق كل شر، لها مفعولها السحري وأثرها العجيب، ولا يمكن أن يتجاهل الابتسامة من يرغب في كسب محبة الآخرين والتأثير عليهم وفتح مغاليق قلوبهم.

**يقول الصينيون في حكمة يرددونها:**

«إن الرجل الذي لا يعرف كيف يبتسم لا ينبغي له أن يفتح متجراً»

ونحن نقول:

«إن الداعية التي لا تعرف كيف تبتسم لا ينبغي لها أن تمارس الدعوة قبل أن تتعلم فن الابتسامة»

**وفى كتابه الرائع فيض الخاطر يقول أحمد أمين:**

«ليس المبتسمون للحياة أسعد حالاً لأنفسهم فقط بل هم كذلك أقدر على العمل وأكثر احتمالاً للمسئولية وأصلح لمواجهة الشدائد ومعالجة الصعاب والإتيان بعظائم الأمور التي تنفعهم وتنفع الناس لو خيرت بين مال كثير أو منصب خطير وبين نفس راضية باسمة لاخترت الثانية فما المال مع العبوس؟! وما المنصب مع انقباض النفس؟!

وما كل ما في الحياة إذا كان صاحبه ضيقاً حرجاً كأنه عائد من جنازة حبيب؟!

وقول حاتم الطائي:

أُضاحِك ضيفي قبل إنزالِ رَحلِهِ
ويخصب عندي والمحل جديب
وما الخِصبُ للأضيافِ أن يكثر القرى
ولكنَّما وجه الكريم خصيب

- ابتسمي ولو كان القلب يقطر دماً.

- الضحكة الطيبة شمس مشرقةٌ في بيت.

- بشاشة الوجه نعمة من الله.

وأيضاً الابتسامة في الأمثال الأجنبية.

☺ الصالح تجمله ابتسامته، والسيئ تشوهه (مثل مجري).

☺ لا يعاقب من أمات أحداً من الضحك (مثل روسي).

☺ بتسامتك البريئة تكسبك المزيد من الأصدقاء.

☺ إن أجمل شيء في الوجود هي الابتسامة التي تشق طريقها وسط الدموع.

☺ إن مفتاح القلوب هي الابتسامة وسلاح الحياة العقل.

☺ الابتسامة هي اللغة التي لا تحتاج إلى ترجمة.

☺ أخسر أيام عمرك ذاك الذي لم تبتسمي فيه.

☺ علمتني الحياة أن أبتسم في الوقت الذي ينتظرني فيه الآخرون أن أبكي.

☺ إذا الحزن وقف في طريقك مرة فالفرح سيقف في طريقك مرات.

☺ الابتسامة هي جواز السفر إلى القلوب.

**فوائد الابتسامة الصحية:**

☺ تحفظ للإنسان صحته النفسية والبدنية.

☺ تساعد على تخفيف ضغط الدم.

☺ تنشط الدورة الدموية.

☺ تزيد من مناعة الجسم ضد الأمراض والضغوطات النفسية والحياتية.

☺ يساعد المخ على الاحتفاظ بكمية كافية من الأوكسجين.

☺ لها آثار ايجابية على وظيفة القلب والبدن والمخ.

☺ يتمتع المبتسم بنبض سليم متزن.

☺ تسرِب الهدوء والطمأنينة إلى داخل النفس.

☺ تزيد الوجه جمالا وبهاء.

☺ الابتسامة نوع من العلاج الوقائي لأمراض العصر.

☺ صمام أمان من القلق والكبت.

☺ يخفف من حموضة المعدة.

☺ زيادة إفرازات الغدد الصماء مثل غدة البنكرياس والغدد الكظرية والدرقية والنخامية

☺ يساعد على إزالة التوتر العصبي.

☺ علاج لحالات كثيرة من الصداع.

☺ يريح الأعصاب إلى الراحة والارتخاء.

☺ يقهر الأرق والكآبة.

☺ تكرار الابتسامة يريح الإنسان ويجعله أكثر استقراراً، بل إنهم وجدوا أن هذه الابتسامة تقلل من حالة الاكتئاب التي يمر بها الإنسان.

**- الابتسامة والتجاعيد:**

أثبت بحث علمي في مصر أن تجهم الوجه (التكشير والتقطيب) يؤثر بشكل

فعال في ظهور التجاعيد على الوجه ولاسيما حول العينين. وأثبتت التجارب أن الابتسامة سلاح فعال ضد التجاعيد أو على أقل تقدير تؤثر الابتسامة في تأخير ظهور التجاعيد بسبب ارتخاء عضلات الوجه أثناء الابتسامة، ولذلك فإن العلماء يقدمون نصيحة ذهبية للناس ولاسيما النساء، ومن المهم للمرأة أن تكون دائمة الابتسامة حتى تحقق راحة النفس والاستقرار.

تعبيرات الوجه تتكلم بصوت أعمق أثرا من صوت اللسان، والابتسامة المشرقة تقول لك نيابة عن صاحبها.. إنني أحب كل البشر.. إنني سعيد برؤيتك.. إنني مستعد لتقديم أي خدمة لك.. إنها تقول الكثير والكثير مما يسعد الآخرين ويؤثر في نفسيتهم إيجابيا تجاه صاحب تلك الابتسامة المشرقة، والابتسامة التي نعنيها ليست مجرد علامة ترتسم على الشفتين لا روح فيها ولا إخلاص.. ولكنها الابتسامة الحقيقية النابعة من أعماق القلب.

هل تعلم أنك حين تبتسم تستخدم ثلاث عشرة عضلة فقط تجعل ملامحك مريحة ومقبولة لدى الآخرين.. بينما حين تتجهم تستخدم أربعها وسبعين عضلة تساهم في زيادة تجاعيد وجهك!!

فأيهما تختار ما تريح به نفسك وتريح الآخرين أم العكس؟

ويؤكد هذه الحقيقة وليم ستينهارت أشهر رجال البورصة في تاريخ بورصة نيويورك فقد كتب في مذكراته أن سر نجاحه في الحياة يعود إلى الابتسامة المشرقة وأنه قبل نجاحه كان عابس الوجه قليل الابتسام.. وقرر أن يغير أسلوبه ويجرب أثر الابتسام ومفعوله في التعامل والتأثير في الآخرين وفي صباح اليوم التالي وقف أمام المرآة وقرر أن يمحو عبوس وجهه هذا.. ودخل إلى مائدة الإفطار مبتسما يحيي زوجته وأولاده لأول مرة.. وكم كانت دهشتهم جميعا وسعادتهم بهذا السلوك

السوي الجديد الذي لم يعتادوا عليه من قبل ويؤكد أن هذه الابتسامة قد تسببت في وجود مذاق جديد للسعادة الزوجية لم يشهدها منزله من قبل..

ثم ذهب إلى عمله فابتسم لعامل المصعد وحياه ثم دخل البورصة وابتسم لزملائه والمتعاملين معه..ويقول سرعان ما وجدت كل إنسان يبتسم لي بدوره ويتعامل معي بطريقة مختلفة تماما.. وأصبحت هذه الابتسامة تدر عليّ مزيدا من المال كل صباح..

ويضيف وليم ستينهارت قائلا: لقد طهرت الابتسامة المشرقة النابعة من القلب معاملتي للناس من اللوم والانتقاد وشجعتني على مبادلة الآخرين بكلمات التقدير والمدح وأصبحت مهتما بوجهة نظر الآخرين وأضعها موضع الاهتمام.. وأحدثت هذه الابتسامة ثورة مباركة في حياتي جعلتني أتحول إلى شخص مرح سعيد كثير الأصدقاء..» هذا ما قاله أحد رجال المال عن أثر الابتسامة المشرقة عليه فإذا أردت أن تترك أثرا طيبا فيمن يقابلك لأول مرة فعليك بالابتسامة المشرقة النابعة من القلب لتكون الرسول الأول للحب بينكما قبل أن يبدأ الحوار..

حاول أن تبتسم بينك وبين نفسك كأن تتذكر موقفا يضحكك مثلا وحاول أن تظهر مع نفسك بمظهر السعيد وستتعجب بعد فترة حين تشعر بالسعادة الحقيقية.. ويفسر وليم جيمس العالم النفسي العالمي هذه الظاهرة بقوله: إن الإنسان يعتقد دائما أن الأفعال تعقب الإحساس ولكن الواقع يؤكد أن الفعل والإحساس يسيران جنبا إلى جنب أو هما مظهران لشيء واحد.. فإذا نحن سيطرنا على العقل الذي يخضع لسلطان الإرادة أمكننا بطريقة مباشرة أن نسيطر أيضا على الإحساس..

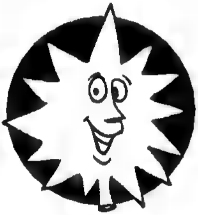
فالطريق إلى السعادة حينما نفتقدها أن نتصرف كما لو كنا سعداء حقا. والسعادة هي ابتهاج النفس وليست تعني ما تملك من مال ولا من أنت ولا أين أنت أو ماذا

تفعل؟ إنما هي رأيك فيها ونظرتك إليها والدليل على ذلك أنك ما تجد شخصين يعملان عملا واحدا ولهما حظان متساويان من المال والمركز.. ومع ذلك أحدهما مبتهجًا النفس سعيدا والآخر عابس الوجه مبتئسا..

فالطريق لكي تترك أثرا طيبا فيمن تقابله أن تكون سعيدا مبتهج النفس.. فابتهاج نفسك هو الوسيلة للتأثير في الآخرين، والسعادة شيء نسبي وحالة نفسية بحتة وقديما قال وليم شكسبير: ليس هناك جميل ولا قبيح وإنما تفكيرك هو الذي يصور لك أحدهما!!

فكن مبتهج النفس مبتسما تلقى الترحيب في كل مكان.

فما أحوجنا إلى البسمة وطلاقة الوجه وانشراح الصدر ولطف الروح ولين الجانب



ولنا فى حبيبنا قدوة فلنسر على خطاه..

للابتسامة سحرٌ عجيب..وفي المقابل فهناك أناس.. نادراً ما ألمح على تقاسيمهم ابتسامة..

وكأنَّها إن رُسمتْ على ملامحهم ستقلل من شأنهم أو ستكلفهم الكثير..

فللأسف.. البعض يبخل على نفسه وعلى الآخرين بجمال هذه الابتسامة البسيطة التي من شأنها أن تفعل المعجزات.. وأعني ما أقول بأنها تفعل المعجزات..

لو كانت صادقة وعفويّة..

إن انقباض الوجه والعبوس والاشمئزاز والتذمر ومرادفات هذه الكلمات مصطلحات نحذرك وننصحك بمحوها من قاموس حياتك..

طلب عمال إحدى المحلات التجارية الكبرى في باريس رفع أجورهم فرفض صاحب العمل ذلك فما كان من عماله إلا أن اتفقوا أن لا يبتسموا للزبائن كرد فعل على صاحب المحل

فكانت النتيجة أن انخفض دخل المحل في الأسبوع الأول حوالي ٦٠٪ عن متوسط دخله في الأسابيع السابقة

فانظري أثر عبوس الوجه!!

وصدق الله العظيم الخبير بالنفوس حين قال: ﴿وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾ [آل عمران: ١٥٩].

هشت لك الدنيا فمالك واجماً ... وتبسمت فعلام لا تتبسم

إن كنت مكتئباً لعز قد مضى ... هيهات يرجعه إليك تندم

فإذا لم تستشعر حافزًا على الابتسام، فماذا تفعل؟

أولا: أقسر نفسك على الابتسام، وإذا كنت وحدك فاقسر نفسك على الصفير المرح أو التمتمة بالغناء،

وثانيا: اظهر بمظهر الشخص السعيد، فلن تملك بعد قليل إلا أن تستشعر السعادة الحقة، وفي هذا يقول العالم النفساني وليم جيمس: « الذي يبدو لنا أن الأفعال تعقب الإحساس، ولكن الواقع أن الفعل والإحساس يسيران جنبا إلى جنب، أو هما مظهران لشيء واحد، فإذا نحن سيطرنا على «العقل» الذي يخضع لسلطان الإرادة، أمكننا بطريق غير مباشر أن نسيطر على الإحساس.

إذن فالطريق المؤدية إلى الابتهاج، إذا افتقدنا الابتهاج هي أن نتصرف كما لو كنا مبتهجين حقا..

. و لا تحسب أنني أعني بالابتسامة مجرد علامة ترتسم على الشفتين لا روح فيها ولا إخلاص، كلا! فهذه لا تنطلي على أحد، وإنما أتكلم عن الابتسامة الحقيقية التي تأتي من أعماق نفسك، تلك هي الابتسامة التي تجلب الربح الجزيل في ميادين المال والأعمال..

فليست الابتسامة المتكلفة المصنوعة مثل الابتسامة الصافية المطبوعة. فالابتسامة المصنوعة إبداع فني (كالورد الصناعي ) والابتسامة الصادقة المشرقة فطرة (كالورد الطبيعي) له بهجة وفيه نداوة ورائحة زكية، ينعش النفس ويوقظ الحواس.

فإذا أردت أن يحبك الناس فابتسمي

**موانع الابتسامة:**

لنقف أختي الغالية على أهم أسباب موانع الابتسامة عند البعض..

١- الظن أن ذلك من الجدية: يظن البعض أن عدم الابتسام هو جزء من الجدية التي لابد منها في شخصية الإنسان وهي من كمال الدين، وهذا ظن ليس في محله حيث إن الناس جُبلوا على الميل والمحبة لمن يبش في وجوههم، وأما ما يتعلق بالجدية فإنه لا يوجد أكثر من جدية الرسول - ﷺ وعن سماك بن حرب قال: قلت لجابر بن سمرة: أكنت تجالس رسول الله ﷺ؟ قال: (نعم كثيراً، كان لا يقوم من مصلاه الذي يصلى فيه الصبح حتى تطلع الشمس، فإذا طلعت قام، وكانوا يتحدثون فيأخذون في أمر الجاهلية، فيضحكون، ويبتسم)[1]. ولم يكن هذا التبسم ينقص من مكانته ﷺ وإنما هو اللطف

---

(١) رواه مسلم

الذي ما خالط شيئاً إلا زانه، ولا نزع من شيء إلا شانه.

٢- الخوف من قسوة القلب: يخلط بعض الناس بين الإكثار من الضحك والذي أخبر به الرسول ﷺ أنه سبيل لموت القلب وبين أهمية وضرورة الابتسام والضحك المعتدل لتقويم النفس وإزالة الهم وكسب الآخرين.. وعلينا الانتباه جيداً إلى شاطحات الزهاد فإنها كثيرة كقولهم: (ما ضحك فلان قط) أو (ما رأي فلان إلا مهموماً) فهذا خلاف الفطرة والسنة النبوية. وما جاء في نص الحديث الذي رواه ابن ماجه بإسناد صحيح (لا تكثر الضحك، فإن كثرة الضحك تميت القلب) فلم ينه عن الضحك إنما نهى عن كثرته.

٣- ظروف النشأة: لها دور كبير في حياة الإنسان، فمن يولد بين أبوين غضوبين تقل الابتسامة على محياه، فلا تراه مبتسماً أبداً، وهذا تبعاً للظروف البيئية التي تحيطه.

٤- طبيعة الإنسان العصبية، وكثرة سوء الظن عنده، والتعامل الصعب كلها عوامل تدفع الإنسان إلى قلة التبسم.

## هل نستسلم للموانع؟

تحدث عن هذا السؤال الشيخ عبد الحميد البلالي قائلا: كلا فلا بد أن تكون لنا إرادة قوية تتعالي على الهم والمصيبة، ولنتذكر أننا لن نغير شيئاً مما قدره الله تعالى علينا بغضبنا وهمنا وعبوسنا، وأننا سنخسر الكثير من صحتنا عندما نغضب ونخسر الآخرين عندما نعبس وقد نخسر الدين عندما يتجاوز الهم والغضب إلى الاحتجاج على قدر الله تعال. ولنستيقن دائماً بالقاعدة التي أخبرنا بها رسولنا ﷺ (إنما العلم بالتعلم وإنما الحلم بالتحلم) فإذا لم تكن البشاشة من طبعنا فلنتعلم كيف

نبتسم ولنحاول أن يكون ذلك من طبيعتنا بعد أن نتذكر ثمار الابتسام والضحك)[١]

هيا يا داعية الإسلام ويا صانعة الحياة.

يا من تريدين أن تمتلكي مفاتيح القلوب لتغرسي فيها الخير والإيمان

لترتسم على وجهك ابتسامة مشرقة ابتسامة حقيقية تنبع من أعماق قلبك

ذلك القلب الذى امتلأ بحب الناس ففاض بشرا وسرورا

ورسم على الوجه ابتسامة

ابتسامة مشرقة..

على كل منا أن يتعلم فن الابتسامة ويجيدها، ويحاول أن يجعلها سلوكاً مشاعاً لكل الناس، فإنها لا تكلف شيئاً، بل إنها تزيد من رصيدك من الأصدقاء والمحبين وترفع شأنك الاجتماعي بينهم، فالابتسامة تصنع المعجزات؛ لأن الابتسامة الحقيقية غير المتصنعة أو المفتعلة تزهو من النفس على الشفاه، والبسمة تفتح آفاق العمل الخلاق، وتفتح أبواب المحبة والنجاح

والسلام بين القلوب، فالوجه المبتسم وجه جميل محبوب، فمن الابتسامة يأتي جمال النفس

فابتسمي

* * *

(١) كتيب ابتسم ، عبد الحميد البلالي ص ٦٠

# المفتاح التاسع

## لا تجادلي

الجدال مصيدة يقع فيها الكثيرون دون قصد..

والمتكلم المثير للجدال يكون عاملا في إثارة عناد من يتكلم معهم ويضعهم في موقف الدفاع عن أفكارهم وآرائهم ويعتبرونه تحديا شخصيا لهم.. ومن ثم لن يستطيع المجادل أن يفوز أبدا بحب الآخرين.. حتى ولو كانت آراؤه صحيحة.. والأفضل دائما لمواجهة المجادل ألا تجادله، فالمتكلم المثير للجدال نراه قد أهمل جانبا مهما في آداب الحديث وهو الإصرار على الرأي ومحاولة فرضه على الآخرين وهكذا يتراءى للآخرين بأنه مفتون بإزعاجهم وإثارة غيرتهم.. فماذا يتوقع هذا المجادل منهم.. إنها المجابهة العدائية بلا شك.. وتصميم كل طرف على رأيه دون اتفاق..

والحقيقة أننا جميعا نبدل أفكارنا وآرائنا ومواقفنا دون التعرض للضغط أو اللوم أو الجدال أو المعاندة.. ولكننا نقاوم تبديل هذا الموقف بعنف إذا قيل لنا إننا مخطئون.. والحقيقة التي لا يدركها الكثيرون أننا لا نشعر بتكوين آرائنا، ومع ذلك نتمسك بها بشدة إذا وجدنا من يهاجمنا بعنف، والسبب الحقيقي هو أن الآراء بحد ذاتها لا تهم الكثيرين منا ولكن الذي يهمنا جميعا احترامنا لذاتنا والذود عنها..

فاحذري أن تكوني يوما ما مثيرة للجدال.. وإذا واجهتك تلك النوعية المثيرة للجدال.. فلا تواجيها.. وعليك بتجنبها.. لأن الإقناع لن يجدي مع تلك النوعية..حتى لو اتفقت معها في بعض الآراء، فالنتيجة واحدة، وهي أنك لن تستطيعي أن تكسبي هذه النوعية إلى صفك، لأنها ببساطة لم تكسب نفسها بإثارتها للجدال مع الآخرين..

ويؤكد علماء النفس هذه الحقيقة بقولهم: إن الشخصية المجادلة شخصية قررت ألا تعيش في سلام نفسي مع الآخرين.. وهي في حالة حرب نفسية دائمة مع ذاتها.. فاحترسي من الشخصية المجادلة كي لا تقعي في شراكها..

لا يمكنك أن تفوز قط في جدال، لأنك سواء انتصرت أم هزمت فأنت خاسر على أي حال. لماذا؟ هب أنك فندت أقوال الشخص الذي تجادله، وحطمت وجهات نظره، وسفهت أقواله، فما الذي يحدث؟ قد تحس بالرضا والارتياح، ولكن بماذا يحس هو؟ إنه لن يسلم بانتصارك أبدا ما دمت قد جرحت كبريائه وخدشت اعتباره. وثمة حكمة مأثورة تقول: « الرجل الذي أرغم على أن يعتقد ما ليس يعتقد لا يزال عند اعتقاده الأول!»

يقول بنجامين فرانكلين: إذا جادلت وتحديت وناقضت، فربما استطعت أن تنتصر أحيانا، ولكنه نصر أجوف، لأنك ستخسر.. على أي حال حسّن علاقتك بمحدثك، فماذا تفضل: انتصارا أجوف، أم علاقة طيبة بالرجل؟ فأنت قلما تفوز بالاثنين معا!»

وإذا قلت لرجل إنه مخطئ، فهل تريد أن يقرك على ذلك؟ أبدا. فإنك قد سددت إلى ذكائه وحكمه وكبريائه واعتباره ضربة مباشرة ولكنها لن تجعله يحيد عن رأيه. نعم، في استطاعتك أن تغرقه في بحر من منطق (أفلاطون) أو (إيمانويل كانت) ولكنك لن تغير من رأيه شيئا ما دمت قد جرحت كبريائه..

ولا تبدأ حديثا قط بقولك لمحدثك: «سأثبت لك هذا أو ذاك » فإن هذا القول يعدل قولك: «إنني أذكى وأقدر منك، وسألقى عليك درسا عليك لألغي ما يدور بذهنك» هذا تحد يستثير العناد، ويحفز على النضال حتى قبل أن تبدأ حديثك!

إذا كنت ستثبت شيئا فلا تعلن ذلك سلفا، بل أثبته في كياسة ولباقة حتى لا

يكاد يشعر أحد بأنك فعلت!

فإذا قال متحدث شيئا وظننته أخطأ - وقد تجزم بأنه أخطأ - أليس من الأفضل أن تقول له: « إنني أرى رأيا آخر، ولكني قد أكون مخطئا، فكثيرا ما أخطئ.. فإذا كنت مخطئا فإني أحب أن تصحح لي خطئي، فدعنا نختبر الحقائق»..

هناك سحر - أي سحر - في عبارات كهذه « قد أكون مخطئا » و « أنا كثيرا ما أخطئ » و « دعنا نختبر الحقائق » فلا يستطيع أحد يستطيع أن يعترض على قولك: « قد أكون مخطئا» وثق أنك لن تقع في المشكلات ما دمت، تسلم بأنك قد تكون مخطئا فهذا كفيل بأن يوقف كل جدال، ويبث في محدثك روح العدل والإنصاف، فيحاول أن يتخذ الموقف نفسه الذي اتخذته، ويسلم بأنه هو الآخر قد يكون مخطئا، فإذا أصررت بعد هذا، على أن تقول للناس إنهم مخطئون فاقرأ الفقرة التالية كل صباح قبل الإفطار..

قد نغير أحيانا ما بأنفسنا دون صعوبة أو غضاضة، ولكننا متى أدلينا برأي فقيل لنا إننا مخطئون تمسكنا به ولم نتزحزح عنه قيد شعره والسهولة التي تكون بها آرائنا وعقائدنا في مبدأ الأمر تدعو حقا إلى الدهشة ولكننا لا نلبث حتى نمتلئ إيمانا بها وتعصبا لها حتى ليستعصي على امرئ أن يسلبنا إياها ذلك لأننا نضعها مع كرامتنا وإحساسنا بأهميتنا في كفة واحدة.

**لا تجادلي أحدا لا تقولي لأحد إنه مخطئ بل استخدمي الكياسة حديثك ومواقفك فهذا يساعدك على كسب محدثك.**

* * *

# المفتاح العاشر

## الرفـــق

**النـاس في حاجـة إلى كنـف رحـيم وبشاشـة سمحـة. بحاجـة إلى ود يسعهم وحلم لا يضيق بجهلهم. بحاجة إلى من يحمل همومهم، ولا يثقل عليهم بهمومه.. يجدون في رحابه العطف والرضا.**

من أجل هذا جاءت الرحمة الربانية لمحمد ﷺ وهو الرسول القدوة: **﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ﴾** [آل عمران: ١٥٩].

فما غضب لنفسه قط، ولا ضاق صدره بضعفهم البشري. وأعطاهم كل ما ملكت يداه، وما نازعهم في شيء من أعراضهم، وسعهم حلمه وبره وعطفه.

حينما يوهب العبد قلبا رحيما وطبعا رقيقا مع العلم والحكمة.. فإنه لا يستكثر على الصغير والجاهل أن يصدر منهما صدود عن النصح، والدنيا مليئة بمن لا يحبون الناصحين.

نعم إن الداعي الحق ذا الخبرة والمراس لا يعجب من صدود الناس ونفرتهم.. لكن رحمته بهم وشفقته عليهم لا تنفك تغريه بمعاودة الكرة تلو الكرة، كما يعاود الوالدان الحريصان على أولادهما في الإلحاح بالغذاء والدواء في حالي الصحة والمرض. بل لقد جاء في حديث أخرجه أبو داود والنسائي وابن ماجه وابن حبان من حديث أبي هريرة ﷺ عن النبي ﷺ أنه قال: « إنما أنا لكم مثل الوالد لولده ».

وهل رأيت، أعظم شفقة من الوالد على ولده. وكم قابل محمد ﷺ إعراض قومه بابتهاله النبوي: « **اللهم اهد قومي فإنهم لا يعلمون**»

## استراحة

### روجــرز

«ويل روجرز» نجم السينما الفكاهي الأمريكي المعروف.. استطاع أن يؤثر في ملايين المشاهدين عبر الشاشة.. ويؤثر في الآلاف والآلاف من البشر الذين تعامل معهم طوال حياته..

وأصبح روجرز لغزا لعلماء الاجتماع الذين جعلوه موضوعا للبحث والدراسة.. تابعوا خطواته.. وتصرفاته.. طريقة كلامه.. حركاته.. إيماءاته.. وكانت كلها تقريبا تصرفات عادية ليس فيها شيء غير عادي وأعادوا البحث مرات ومرات.. ولم يتوصلوا لنتيجة.. فكان لا مفر أمامهم إلا مصارحته بالحقيقة للتعرف على السر الذي استطاع به أن يبلغ ذلك الحد من القدر على التأثير في الآخرين..

وتعجب روجرز من موضوع البحث وخطواته.. وكيفية إخفاقهم في التوصل للطريقة الصحيحة التي استطاع بها روجرز أن يبلغ تلك المنزلة..

وفاجأهم بقوله البسيط والمتواضع بأن الحقيقة التي قد لا يصدقها الكثيرون هي أنني لم ألتق بأي إنسان إلا وأحببته وأنا قد أحببتكم لأنكم بذلتم جهدا خارقا للتوصل لمعلومة قد تفيد الكثيرين للتعامل مع الآخرين.. وهنا انفرجت أسارير القائمين بالبحث بل وبالفعل نجح روجرز في أن يؤثر فيهم ويترك أثرا طيبا لديهم وبمراجعتهم العلمية لحديث روجرز معهم اكتشفوا فعلا أنه كان يحب كل إنسان يقابله.. وبمعنى أدق وأوضح كان يحب كل صفة طيبة يكتشفها في كل إنسان يقابله ويبرزها له كجانب مضيء في حياته.. وأنه اتبع الأسلوب ذاته معهم حين مدحهم على جهدهم العلمي الخارق..

وبالفعل ظل ويل روجرز وفكاهة ويل روجرز عالقة في أذهان الشعب الأمريكي إلى يومنا هذا..

ولعلنا كمسلمين لا نستغرب هذا الأمر فهذا هو ديننا الإسلام يدعونا على الدوام إلى ذلك ولقد كان خير البشر محمد ﷺ يحب كل البشر حتى أعداءه -وإن كره أفعالهم -بل يحب الجمادات والحيوانات وتحبه الجمادات والحيوانات..

***

# المفتاح الحادي عشر

## حل مشاكلهن

تتيه النفس فرحاً وحبوراً.. ويعود لها ترياقها...

وتعود الحياة.. لتفترّ عن ثغر باسم..

بإشراقة دافئة.. ونسمة هادئة..

وذلك حين يشعر الإنسان بذاته..

يهمس.. يشكو.. يضحك.. يبكي..

فيجد اليد الحانية..

والقلب الرؤوم المشفق..

ليمسح عنه دمعة.. أو يشاركه لوعة..!! أو يفرّج عنه كربة..!!

إن أغاثة الملهوف... وتفريج الكربات.. من أعظم القربات عند الله..

ولما كانت كذلك، كان الجزاء من جنس العمل:

**«من فرج عن مسلم كربة من كرب الدنيا فرج الله عنه كربة من كرب يوم القيامة»!**

فما أيسر العطاء وأجزل الجزاء!!

لكل داعية غيورة.. لكل من تملك قلباً..

* ثلاث لفتات.

✠ **الأولى:** فتوى الناس في الشئون النفسية لا تقل أهمية عن الفتوى في الشئون الدينية!

كم من طبيب كان سمّه في مبضعه!!

- غرور في لحظة.. عجز وفشل!! -

كدّر نفساً.. وربما أزهق روحاً!!

حتى لا يخسر سمعة الكبرياء - المزعوم -!!

حمل في حقيبته شهادة (الدكتوراه)!!

لكنه لم يحمل بين جنبيه (قلباً) ينبض بالحياة!!

ألا فليتق الله أولئك النفر الرعاع..

فإن المستشار مؤتمن!!

✠ **الثانية:** مهمتك أختي الغالية وأنت تتعرضين لمشاكل الآخرين.. مهمة عظيمة..

لأنك تحيي نفساً - بإذن الله -!

ومن أحياها فكأنما أحيا الناس جيعاً!!

فلتسم في مهمتك لأبعد من أن تنالي شهرة!!

أو تكسبي ثقة!!

ولتقدّمي مع وصفة الدواء.. وصفة لحياة الروح بالإيمان..

فإن الناس أقرب في القبول والتقبل ممن يحسن إليهم

وقد قال أبو البقاء الرندي:

أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم　　　لطالما استعبد الإنسان إحسان!!

ويوم حنين جاء أعرابي يعاني من مشكلة الفقر..

الفقر الذي يكاد يكون كفراً..

وسأل رسول الله ﷺ أن يعطية..!! فأعطاه غنماً في وادٍ..

فذهب ينادي.. إن محمدا يعطي عطاء من لا يخشى الفقر..

أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا رسول الله!!

فاجعلي هذا الهمّ همك.. في ساعتك.. في مبضعك.. زيّني به معطفك..

واجعليه الزاد والعلاج..

فإن فقدتيه.. فإن فاقد الشيء لا يعطيه!!

✠ **الثالثة:** لا تستغلي عواطف الآخرين لتبني على ذلك شخصيتك!!

عواطف الناس ومشاعرهم.. ليست لعبة!!

* * *

## عشرون مهارة
## لمساعدة الآخرين في حل مشاكلهم!!

1 دعيها تتحدّث عن نفسها. وتعبّر عن ذاتها.. لأن طبيعة النفس البشرية تدعوها إلى ذلك، وبقدر أريحيتها في التحدث عن نفسها. بقدر ما يؤثر ذلك في طمأنينتها وسكونها.. وثقتها بك.. وحبها لك..

رسول الله ﷺ بين أصحابه.. يدخل عليه شاب.. يحمل بين جنبيه همّاً.. بل تتوقّد بين جنبيه جمرة..!!

فجلس بين يديه ﷺ وهو يقول: يا رسول الله: إئذن لي في الزنا!!

عجباً..!! وإني لأتعدى حواجز التاريخ..

وكأني برسول الله ﷺ يقبل على الشاب بكل حواسه..

وفي عينيه نظرة الإشفاق والحرص!!

فداك أبي وأمي – يا رسول الله –!!

ترى لو كان ﷺ في يده الدرّة.. ومن حوله الجلاّد يحمل سيفا صلتاً..

ترى هل كان هذا الشاب يأتي ليعبّر عن ذاته ويتحدث بكل عفوية ويقول: إئذن لي في الزنا!!

إنك أيتها– الفاضلة – تحتاجين أن تشعريها بالأمان.. لتحدثك.. لتعبر عن ذاتها.. لتخرج المكنون من الهموم والغموم!!

**2** استنطقيها!

فإن وقفت في الحديث فاستنطقيها..

إنه أدب (أفرغت يا أبا الوليد)!!

**3** تقبّلي كل ما تقوله على أنه شي طبيعي. لا تستغربي منها لفظة..! أو موقفاً.. أو فكرة..!! أو تصرفاً.. فإنك لو أبديت استغرابك أو اندهاشك (غير معقول.. لا يمكن.. عبوس في الوجه)! فإن هذا سيجعلها تنكمش على ذاتها فتتوقف عن الكلام!! وربما ظنت أنك تشككين في مصداقيتها...!!

**4** أشعريها بخصوصيتها!! حددي لها موعداً.. واحترمي في ذلك وقتها وموعدها.. إنك بذلك تكسبين ثقتها وحبها لك!! لا تسمعي إليها على حال عجلة من أمرك!! أو عبر مكالمة عابرة!!

لأنها حين تشعر أنك لا تعطيها إلا فضول الفضول من وقتك واهتمامك.. تركتك!!

**5** أشعريها بأهمية مشكلتها. ولو كانت في نظرك أنها مشكلة تافهة!!

**6** اجعليها تشعر أنك تفهمين ما تقول. ولا تشعريها أنك أفهم منها.. - لخّصي ما تقول ما بين فترة وأخرى.. ولو أنك استخدمت كلماتها نفسها لكان ذلك أبلغ.. تفاعلي معها بإنصاتك.. اعتدال هيئة جلوسك.. قربك.. سؤالك بين فترة وأخرى.. أو أن تقولي لها: ممكن تصححين لي فهمي هنا...!!! هذا يزيدها راحة واطمئناناً إليك وشعوراً بأنك تهتمّين بها.

7 كوني صريحةً معها!! ولا تشعريها بأنك أذكى منها - (فهلوية يعني) -!! فحين تسترسل في حديثها وتخرج عن الموضوع.. لا تغيري الموضوع مباشرة.. فإن الناس تشعر بذكائك - وفهلوتك - في تغيير دفّة الموضوع.. لكن.. كوني لبقةً في مصارحتها بالاهتمام بالموضوع الأصل.

8 حاولي أن تتعرفي على شخصية محدثتك.

شخصية الإنسان هي: أساس الخواص والقدرات المختلفة التي تميز كل إنسان عن غيره!

يمكنك معرفة شخصية محدثك إمّا بـ:

- جمع المعلومات حول تعامله مع الناس.. (أهل بيته - جيرانه - بيئته).

- السفر.

- المجاورة.

- السؤال المباشر له.. أنت من أي نوع من الناس؟!

هل تتحمل الهموم..

فإن أجابت بصراحة وصدقت فاعلمي أنها تستطيع أن تساعد نفسها..

- السؤال غير المباشر.. بسؤال أقربائها - أصدقائها..

- معرفة عادات وطبائع وخصائص الأمم والشعوب..

- والفراسة لها دور في قراءة الشخصية.

يأتي رجل إلى رسول الله ﷺ يطلب منه الوصية..

فيقول له: « لا تغضب »

وآخر يسأله نفس السؤال..

فيقول له: «لا يزال لسانك رطباً من ذكر الله»!!

تكرر السؤال..

لكن لم يتكرر الجواب.

الأمر الذي يدلّك على فراسته ﷺ ومراعاته لحال ساءله!!

إن معرفتك لشخصية من يطلب منك الاستشارة والمساعدة في مشكلة ما..

تعينك على تخيّر الطريق الأنسب لها في العلاج والسلوك.

9 لا تعطِي وعوداً بالحل. ربما لن تستطيعي أن تحققي وعدك!! لكن أشعريها أنك ستبذلين قصارى جهدك.. بالسؤال والمتابعة وحسن التوجيه...

لما شق على الصحابة رضوان الله عليهم يوم الحديبية أن يرجعوا بلا عمرة..

وقع في نفوسهم شيء حتى سأل عمر ﷺ في ذلك فقال: أفلم تكن تخبرنا أنّا سنأتي البيت ونطوف به؟! ورسول الله ﷺ في هدوء المشفق..

يقرأ شدة الحزن والألم في عين صاحبه ﷺ.. فيجيبه في إشفاق:

«بلى.. أفأخبرتك أنك تأتيه عامك هذا»؟!

قال: لا!

هنا لم تكتنفه ﷺ نشوة الانتصار النفسي الذي ربما يسجله بعض من يقع في حرج السؤال أنه انتصار للذات..

بل قال له ﷺ في ثقة: «فإنّك آتيه ومطوّف به»!

وهو معنى أن لا تعطي وعداً بالحل..

لكن أعطيها أملاً في أنك ستبذلين ما تستطيعين.. أعطيها أملاً في مشاركتك لها همّها وألمها حتى ينقضي.. هذا ما نستفيده نحن من هذه الحادثة..

لكن بالنسبة له ﷺ لو وعد وقع وعده على ما يحدد لو حدده صلى الله عليه وسلم.

## 10 علّمي السائلة كيف تتجنّب التهويل. فلا:

تقبلي بالعموميات! (حياتي كلها نكد) (زوجي ليس فيه خير..!!)!!

هكذا يشتكي الكثير بهذه الطريقة من التعميم..

دخلت امرأة صفوان بن المعطل ﷺ يوماً على رسول الله تشتكي زوجها صفوان وتقول: يا رسول الله!

إن زوجي صفوان يضربني إذا صليت، ويفطرني إذا صمت ولا يصلي صلاة الفجر حتى تطلع الشمس!!

فانظري عموميات الشكوى:

١ – يضربها على الصلاة.

٢ – ويفطرها إذا صامت.

٣ – ولا يصلي الفجر إلا بعد وقتها!!

وتأملي كيف ستكون ردّة الفعل حين تؤخذ هذه العموميات على وجه التسليم والقبول؟!

وكان صفوان ﷺ عند رسول الله ﷺ فسأله ﷺ عمّا قالت!!

فقال يا رسول الله: أمّا قولها يضربني إذا صليت، فإنها تقرأ بسورتين وقد نهيتها!

فقال ﷺ: «لو كانت سورة واحدة لكفت الناس»!

وأمّا قولها: «يفطرني إذا صمت؛ فإنها تنطلق فتصوم وأنا رجل شاب فلا أصبر»!!

فقال ﷺ يومئذ: «لا تصوم المرأة إلا بإذن زوجها»!

وأمّا قولها: إني لا أصلي الفجر حتى تطلع الشمس، فإنّا أهل بيت قد عرف لنا ذاك لا نكاد نستيقظ حتى تطلع الشمس!!

فقال ﷺ: «فإذا استيقظت فصلّ»!![1]

فانظر كيف انقلبت المشكلة إلى لا مشكلة في حين لو قُبلت المشكلة على عموماتيها لربما وقع أمر لا يحمد عقباه.

بل علّميها وساعديها على أن تضبط المشكلة في حدودها اللائقة بها.

إنك حين تحددي المشكلة في حدودها الطبيعية فإنك بذلك تعطين مجالا لصاحبة المشكلة أن تفكّر بواقعية وعقلية متزنة.. بعيدا عن العاطفة المتهورة.

علّميها كيف تتجنّب التهويل فلا تضخّم مشكلتها إلى حد تشعر معها أن لا أحد أصيب بمثل ما أصيبت به!

فلعل من المستحسن أن تذكري لها حوادث وقعت لغيرها وكيف استطعن أن

(١) أخرجه أبو داود وصححه الألباني في صحيح سنن أبي داود ٢ / ٤٦٦

يتغلبن على مشاكلهن! وهو الأمر الذي كان يربي عليه الرسول ﷺ نفسه وصحابته الكرام حين تعظم عليهم المصيبة..!!

كان يقول ﷺ يخاطب نفسه: «رحم الله أخي موسى أُبتلي بأكثر من هذا فصبر»!!

ويأتيه خبيب بن الأرت في مكة وقد أرهقت جسمه سياط الكفار.. وسحب على قفاه في رمضاء مكة.. وقتل إخوانه وعذبوا وأوذوا.. فيأتي رسول الله ﷺ وهو يجر من خلفه همّه.. يارسول الله.. ألا تستنصر لنا؟!!

فيقول ﷺ: «كان فيمن كان قبلكم يؤتى بالرجل فيوضع المنشار على مفرق رأسه فينشر ما بين لحمه وعظمه ما يصدّه ذلك عن دينه»!!

## 11 اتجهي لعلاج السبب ولا تتجهي لعلاج الفعل.

القاعدة تقول: لكل فعل ردّة فعل!

قد تكون المتصلة أو محدثتك التي تشكو إليك بليغة اللسان..

تصف حالها ومصيبتها وصفاً ربما أشغلك عن معرفة السبب إلى سطوة الفعل والأثر!!

انظر إلى الأسباب.. واتجهي لعلاج السبب

إحداهن تشتكي الحزن والاكتئاب وانصراف الأهل عنها ومعاداتهم لها!!

ولو بحثت في الأسباب..

لوجدت أن السبب في سلوكها معهم في تعاملها.. في خلقها في مبادلتها لهم!!؟

اتجهي للأسباب ولا تتجهي لعلاج الفعل!

**12** تجنّبي التذكير بالله في بداية الاستشارة. لقد كان من هديه ﷺ التحوّل في الموعظة. وهذا التحوّل: زماني ومكاني ونفسي.

فإن النفس تأتي في وقت غير مهيئة لأن تعظها أو تذكّرها بالله..

لربما أوقعته في محظور الصدّ عن ذكر الله حين تعظه أو تذكره في وقت هو غير مهيأ لأن يقبل ذلك!!

واستشعر معي الحالة النفسية التي كان يعيشها ﷺ وصحابته الكرام يوم واجههم أقرب الناس إليهم بالعداوة والقتل والتعذيب.. فينزّل الله عليه سورة يوسف يهيأ نفسه ونفوس أصحابه رضوان الله عليهم فيبدأ السورة بقصة تتسلسل أحداثها في نظام آسر متسق لتأتي خاتمة السورة: ﴿وَلَدَارُ الآخِرَةِ خَيْرٌ لِّلَّذِينَ اتَّقَوْا أَفَلاَ تَعْقِلُونَ ۞ حَتَّى إِذَا اسْتَيْأَسَ الرُّسُلُ وَظَنُّوا أَنَّهُمْ قَدْ كُذِبُوا جَاءَهُمْ نَصْرُنَا فَنُجِّيَ مَن نَّشَاءُ وَلاَ يُرَدُّ بَأْسُنَا عَنِ الْقَوْمِ الْمُجْرِمِينَ ۞ لَقَدْ كَانَ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةٌ لأُولِي الأَلْبَابِ مَا كَانَ حَدِيثًا يُفْتَرَى وَلَكِن تَصْدِيقَ الَّذِي بَيْنَ يَدَيْهِ وَتَفْصِيلَ كُلِّ شَيْءٍ وَهُدًى وَرَحْمَةً لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ﴾ [يوسف: ١٠٩-١١١].

إنه أسلوب تربوي رصين.. يهيئ النفس لتقبل التذكير.

فتجنّبي الوعظ في بداية الاستشارة..

لكن تحيني وتحوّلي.

**13** علّمي السائلة كيف تضع الاحتمالات الايجابية.

لعلّك قبّلت.. لعلّك داعبت.. لا عبت..

صرفاً إلى احتمالات تعينه على أن يخرج بحل لمشكلته!!

هكذا كان ﷺ يقول لماعز لما جاءه يريد تطهيره من الزنا!!

وأنت أيتها الداعية المستشارة..

علمي من تسألك كيف تصنع الاحتمالات الإيجابية في حل مشكلتها!!

## 14 تجنّبي التطمين المبكر!

يدخل رجل على رسول الله ﷺ يشكو إليه أنه تعرّض لامرأة مجاهد غازٍ في سبيل الله، ويريد التكفير..!!

أتتني امرأة تبتاع تمرًا فقلت: إن في البيت تمرًا أطيب منه فدخلت معي في البيت فأهويت إليها فقبلتها، فأتيت أبا بكر فذكرت ذلك له، قال: استر على نفسك وتب ولا تخبر أحدًا فلم أصبر، فأتيت رسول الله ﷺ فذكرت ذلك له، فقال: **أخلفت غازيًا في سبيل الله في أهله بمثل هذا**، حتى تمنى أنه لم يكن أسلم إلا تلك الساعة حتى ظن أنه في النار؟ قال: وأطرق رسول الله ﷺ طويلا حتى أوحى الله إليه **﴿وَأَقِمِ الصَّلَاةَ طَرَفَيِ النَّهَارِ وَزُلَفًا مِّنَ اللَّيْلِ إِنَّ الْحَسَنَاتِ يُذْهِبْنَ السَّيِّئَاتِ ذَٰلِكَ ذِكْرَىٰ لِلذَّاكِرِينَ﴾** [هود: ١١٤] ، قال أبو اليسر: فأتيته فقرأها على رسول الله ﷺ، فقال: أصحابه يا رسول الله ألهذا خاصة أم للناس عامة؟ قال: **بل للناس عامة**.

إن التطمين المبكر يشعل في قلب السائلة لهيب مأساتها.. لأنها هي التي تعيش المأساة حقيقة..!!

وتعلم يقيناً أنك حين تطمنيها.. أنك لم تصلي إلى حدّ الشعور الذي تشعر به هي! تفاعلي معها..

حتى تصلين إلى حد تشعرين فيه بأنك قد بلغت حالتها بمستوى أو يكاد أن تبلغين جذوة ما تشعر به!

**15** لا تكوني مثاليةً في طرح الحلول. وهنا يتأكد عليك ما ذكرته لك سابقاً من محاولة التعرف على السائلة عن قرب.. لتعرفي الإمكانات التي تستطيعها فتخاطبيها في حلّك على قدر ما هو ممكن لها.

إنك حين تشطحين في عالم المثال النقي.. يبهرك هذا الخيال..

لكن حين تشعر السائلة أنك تعيشين عالما غير عالمها!! فإنها تصاب بخيبة أمل وإحباط!!

**16** لا تلعبي دور الإنسان المثالي.

أنا..!!

كنت..!!

وحقيقي هل هذا يحصل من زوجك؟؟! أو والدك!!

هذا الأسلوب الذي تُظهرين به أنك المثالية الذي لا يقع منك هذا الأمر أبداً!!

رغبة في كسب ثقة السائلة..!!

جاء مرة رجل إلى عمر ﷺ يريد أن يشتكي له سوء خلق امرأته!!

فلما بلغ باب عمر سمع صوت زوجته تراجعه وتكلمه!!

فرجع أدراجه وهو يقول:

لئن كان عمر ﷺ تراجعه زوجته فما بالنا لا تراجعنا زوجاتنا!!

حدث لم يكن مدبلجاً..

إنما هو حدث يحكي بساطة التعامل وواقعيته!

**17** لا تحاولي نزع الثقة من نفسها. لا تهاجمي طريقة تفكيرها.. أسلوبها.. واعلمي أنك لن تستطيعي أن تخدمي هذه الإنسانة إلا بتحويلها إلى الأفضل!

إذن.. أنت بحاجة إلى أن تزرعي في نفسها الثقة.. لا أن تنزعي الثقة من نفسها!!

إنك بذلك تصنعيها لأن تكون فاعلة إيجابية.. لا عاطلة سلبيةً كلما أصابها أمر رجعت وانتكست!!

**18** أثني على أفكارها وتصرفاتها الإيجابية.

حتى لا تحطّمي نفسيتها..

(وما يدريك لعل الله اطلع على أهل بدر فقال اعملوا ما شئتم فقد غفرت لكم)!

**19** تعلمي فن طرح السؤال على محدثتك. حاولي أن لا تستخدمي السؤال المباشر الموجّه!!

لكن استخدمي السؤال المفتوح الذي يتيح للمتحدث أن يجيب بتوسّع!!

أوحِي لها لتتحدث وتشعر أنك حقا تشعرين بها..

كقولك: يبدو أنك اليوم متضايقة!! أو: ما شاء الله أرى علامة الفرح على محيّاك..!!

وهكذا بأسلوب يتيح لك أن تظفري منها بالحب والثقة وشعورها نحوك بالاهتمام.

## 20 تعلّمي فن التوجيه بالإيماء.

السائلة قد لا تقبل منك التوجيه المباشر لسبب أو لآخر.. فتعلّمي فن الإيماء..

'نعم الرجل عبدالله لو كان يصلي من الليل'!

بعض الناس قد تمنعه مكانته.. طبيعة نفسه..

أن يقبل من غيره توجيهاً مباشراً..!!

فتعلّمي كيف توجّهين الحل بطريق الإيماء لها.

وأخيراً..

ربما يتعنّى لك سؤال أيتها الداعية الكريمة..

يتردد في صدرك..

وكيف أحصّل هذه المهارات وأنمّيها في نفسي؟!

فأقول لك...

**استعيني بالله - أيتها الكريمة - ودونك ثلاثة طرق:**

**الطريق الأولى:**

قراءة القرآن الكريم قراءة تدبّر وتأمل تقفين فيها مع أساليبه في مخاطبة الناس.. في أوامره.. زواجره.. قصصه.. أمثاله.. لتعرفي كيف يخاطب القرآن هذه النفس!

**الطريق الثانية:**

قراءة السيرة النبوية.

فهي التطبيق الواقعي لهذا القرآن..

تقرئين كيف كان ﷺ يعامل الناس ويتعامل معهم..

كيف كان يقضي بينهم... يواسيهم.. يعلمهم.. يربيهم..

**الطريق الثالثة:**

- التجربة والممارسة.

وصقل المهارة في ذلك فإن التطبيق السلوكي للعلم النظري أشد وثوقاً وأظهر في نفعه وأثره.

يا رعاك الباري.. ها قد آن هنا الأوان.. فاسعدي وقري عيناً..

**فما أجمل أيتها الغالية.. أن ترسمي على الثغر الحزين بسمة!! وأن تضيئي شمعة في ظلام العتمة..!!**

## لا نجرح الأشخاص أو الهيئات

عَنْ أَبِى هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ الله ﷺ قَالَ: «أَتَدْرُونَ مَا الْغِيبَةُ». قَالُوا اللهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ. قَالَ: «ذِكْرُكَ أَخَاكَ بِمَا يَكْرَهُ». قِيلَ: أَفَرَأَيْتَ إِنْ كَانَ فِى أَخِى مَا أَقُولُ؟ قَالَ: «إِنْ كَانَ فِيهِ مَا تَقُولُ فَقَدِ اغْتَبْتَهُ وَإِنْ لَمْ يَكُنْ فِيهِ فَقَدْ بَهَتَّهُ»(١).

وعَنْ أَبِى عَبْدِ الله الْجَدَلِىِّ قال سَأَلْتُ عَائِشَةَ عَنْ خُلُقِ رَسُولِ الله ﷺ فَقَالَتْ: لَمْ يَكُنْ فَاحِشًا وَلاَ مُتَفَحِّشًا وَلاَ صَخَّابًا فِى الأَسْوَاقِ وَلاَ يَجْزِى بِالسَّيِّئَةِ السَّيِّئَةَ وَلَكِنْ يَعْفُو وَيَصْفَحُ(٢).

---

(١) صحيح مسلم - (ج ١٦ / ص ٤٨١) حديث قم ٦٧٥٨

(٢) سنن الترمذى - (ج ٨ / ص ٣٥) حديث رقم ٢١٤٨

وقَالَ رَسُولُ الله ﷺ: «لَيْسَ الْمُؤْمِنُ بِالطَّعَّانِ وَلاَ اللَّعَّانِ وَلاَ الْفَاحِشِ وَلاَ الْبَذِيءِ»(١).

إنها نصيحة غالية.. فلكل إنسان مزاياه وعيوبه.. إيجابياته وسلبياته.. وليس بيننا إنسان مهما كان منزها عن النقص.. إنها الحقيقة التي لا مفر منها..والحديث عن الآخرين بسوء يترك انطباعا وأثرا سلبيا تجاهك..

ويزعزع الثقة بينك وبين الآخرين الذي سيتخوفون من أن يأتي اليوم الذي تختلفي معهم فيه وتذكريهم بسوء كما ذكرت من قبل الآخرين أمامهم..

فإن كنت حقا تواقة للفوز بحب الآخرين فتعودي على ألا تتحدثي عن أحد بسوء مهما كان.. ومهما كانت الظروف.. فمن الحماقة أن تنشغلي بإصلاح عيوب غيرك بل بادري فورا بإصلاح عيوبك وتعودي ألا تتحدثي عن أحد بسوء مهما كان بينك وبينه من خلاف أو اختلاف.. وتحدثي دائما مع الآخرين عن الخير الذي تعرفيه عن كل إنسان.. فهذا يجعل منك شخصية محبة للخير دائما.. سباقة إلى ذكر كل طيب وهذا الأسلوب يساعدك على الفوز بحب الآخرين..

عدم الهجوم على الأشخاص بأسمائهم، وكذلك عدم القدح في الهيئات والمؤسسات والجمعيات والجماعات بأسمائها... ولكن مما ينبغي على الداعية أن تُبين المنهج الحق، وتبيّن الباطل، كما فعل قدوتنا محمد ﷺ فيقول (ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا..) فيعرف صاحب الخطأ خطأه ولكن لا يتشهر به.

أما إن كان هناك من جاهر الله بكتاباته أو بانحرافاته أو بأدبه أو بدعته أو... فهذا لا بأس أن يشهر به عند أهل العلم - مع ضرورة بيان أهل العلم في عصر الداعية في فجور ذلك الرجل وانحرافه.

(١) سنن الترمذى - (ج ٧ / ص ٤٧١) حديث رقم ٢١٠٥

ثم ليس من الحكمة أن تتعرض الداعية للشعوب جملة، ولا للقبائل أو الجمعيات أو المؤسسات أو غيرها من التجمعات... لأنها إذا ما تعرضت لهم وجدت الآلاف من المعارضين لها، والمعرضين عنها، فتركوا دعوتها ثم نفروا منها وحذروا منها كما تفعل معهم، وهذا خطأ.

وفي الأدب المفرد مما يُروى عنه ﷺ (أن من أفرى الفِرى أن يهجو الشاعر القبيلة بأسرِها)[1].

ولكن هناك صنف من الناس أرادوا الخير فأخطئوا، وأناس زلت بهم أقدامهم، وأناس أساءوا في مرحلة من المراحل، فهؤلاء لا يشهر بهم، بل يرفق بدعوتهم ولا تحاول أن تظهر أسمائهم في القائمة السوداء فقد يغريهم هذا إلى التمادي في الخطأ، وقد تأخذهم العزة بالإثم!

ولا بدّ أن تكون الداعية لبقةً في اختيار عباراتها حتى تكسب القلوب، ولا تُثير عليها الناس، وتظهر تقصيرها قبل غيرها، وأن تتواضع وتلتمس الستر من أخواتها، وأن تبادلهن الشعور، وأن تطلب منهن المشورة والاقتراح، وأن تعلم أن فيهن من هي أعلم منها، وأفصح وأصلح.

* * *

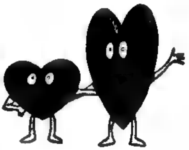
(١) أخرجه البخاري، السلسلة الصحيحة ٢ / ٤٠٢

# المفتاح الثاني عشر

## كما تحب لنفسك

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ الله ﷺ « يَا أَبَا هُرَيْرَةَ كُنْ وَرِعًا تَكُنْ أَعْبَدَ النَّاسِ وَكُنْ قَنِعًا تَكُنْ أَشْكَرَ النَّاسِ وَأَحِبَّ لِلنَّاسِ مَا تُحِبُّ لِنَفْسِكَ تَكُنْ مُؤْمِنًا وَأَحْسِنْ جِوَارَ مَنْ جَاوَرَكَ تَكُنْ مُسْلِمًا وَأَقِلَّ الضَّحِكَ فَإِنَّ كَثْرَةَ الضَّحِكِ تُمِيتُ الْقَلْبَ »(١).

للفوز بحب الآخرين يجب أن نضع نصب أعيننا أن الحب عطاء وأخذ فالحصول على حب الآخرين يواكبه دائما الرغبة في الحصول على التقدير والاحترام والإحساس بالسرور والرضا حين نحصد إطراء الناس وإعجابهم بنا.



**فالحب عطاء في المقام الأول ثم حصاد في المقام الثاني ولا يمكن أن يكون أخذا قبل العطاء.. ولا غنى لأحدنا عن الناس، والشخصية اللبقة القادرة على الفوز بحب الآخرين بسهولة تعطي الحب دائما وتحصد ثماره ثانيا..**

والآن وقبل أن تحكمي على نفسك وتسارعي بالإعلان بأنك تحبين الناس وتحبين لهم ما تحبين لنفسك فهل تتعاملي معهم بالأسلوب الذي ترغبين أن يعاملوك به؟

عليك فورا أن تبادري وتكتبي قائمة بالأفعال والأعمال التي قمت بها لمعاونة الآخرين ومساعدتهم من أجل الفوز بحبهم.. وبعد.. فإن لم تكن تلك القائمة عامرة بالأفعال.. فابدئي فورا بالعمل على ملئها بالأفعال والسلوكيات الطيبة.. فالنوايا الحسنة وحدها لا تكفي.. فالحب إحساس والقول الطيب وحده لا يثبته في

---

(١) سنن ابن ماجه - (ج ١٢ / ص ٤١٦) حديث رقم ٤٣٥٧

القلوب.. بل الأفعال الطيبة هي التي تثبته وتدل عليه..

* * *

## خدمة الناس وقضاء حوائجهم

جبلت النفوس على حب من أحسن إليها، والميل إلى من يسعى في قضاء حاجاتها؛ ولذلك قيل:

أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم... فطالما استعبد الإنسان إحسان

وأولى الناس بالكسب هم أهلك وأقرباؤك؛ ولذلك قال رسول الله ﷺ: « **خيركم خيركم لأهله وأنا خيركم لأهلي** ». وعندما سئلت عائشة - رضي الله عنها- ما كان رسول الله ﷺ: يفعل قالت « كان يكون في مهنة أهله، فإذا حضرت الصلاة يتوضأ ويخرج إلى الصلاة ».

ومنا من لا يبالي بكسب قلوب أقرب الناس إليه كوالديه وزوجه وأقربائه فتجد قلوبهم مثخنة بالكره أو بالضغينة عليه لتقصيره في حقهم، وانشغاله عن أداء واجباته تجاههم. ومن أصناف الناس الذين نحتاج لكسبهم ولهم الأفضلية على غيرهم الجيران لقوله ﷺ «**من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليكرم جاره**». وأي إكرام أكبر من دعوتهم إلى الهدى والتقى؛ بل قال عليه أفضل الصلاة والسلام-: «**لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه أو قال لجاره ما يحب لنفسه**». ولذلك ينبغي أن نتحبب إلى الجار فنبدأه بالسلام ونعوده في المرض، ونعزيه في المصيبة، ونهنئه في الفرح ونصفح عن زلته، ولا نتطلع إلى عورته، ونستر ما انكشف منها، ونهتم بالإهداء إليه وزيارته، وصنع المعروف معه، وعدم إيذائه.. وقد نفى الرسول ﷺ الإيمان الكامل عن الذي يؤذي جاره فقال: « والله لا يؤمن، والله لا يؤمن، والله لا يؤمن، قال قائل من هو يا رسول الله؟ قال: الذي لا يأمن جاره بوائقه ».

والبوائق هي الشرور والأذى.

ومن أصناف الناس الذين ينبغي أن نكسبهم إلى صف الدعوة- أختي الغالية - من تقابلينهم في العمل ممن هم بحاجة إليك.. فإذا كنت طبيبة فالمرضى، وإذا كنت مدرسة فالطلاب، وإذا كنت موظفة فالمراجعون.

فلا بد من كسب قلوبهم من خلال تقديمك لأقصى ما تستطيعيه من جهد في خدمتهم وإنجاز معاملاتهم وعدم تأخيرها.. وكم منا من يسمع من يدعو على موظف لم يكلف نفسه في تأدية ما عليه من واجبات في عمله ويؤخر معاملات الناس. وعند الترمذي وأبي داود - بإسناد صحيح عنه ﷺ: «**من ولاه الله شيئا من أمور المسلمين فاحتجب دون حاجتهم وخلتهم وفقرهم احتجب الله دون حاجته وخلته وفقره يوم القيامة**».

وبالجملة فإن الوظيفة مجال خصب لكسب قلوب الناس وتبليغهم دعوة الله.. وإنما خصصت هذه الأصناف الثلاثة من الناس بالذكر وهم الأهل أو الأقرباء والجيران ومن نلقاهم في وظائفنا لسببين هما: كثرة اللقاء بهم، والثاني كثرة التقصير أو الإهمال لحقوقهم مما له الأثر السلبي في تقبلهم لما ندعوهم إليه؛ إذن فالمسلم فضلا عن الداعية ينبغي أن يسع الناس كلهم بخلقه وتضحيته ولذلك وصفت خديجة الرسول ﷺ فقالت: «**إنك لتصل الرحم وتحمل الكل وتكسب المعدوم وتقري الضيف وتعين على نوائب الحق**».

## إدخال السرور على الآخرين:

وهي من أهم الوسائل في تقوية الروابط وامتزاج القلوب وائتلافها.. كما أن إدخال السرور على المسلم يعد من أفضل القربات وأعظم الطاعات التي تقرب العبد إلى رب الأرض والسماوات.. ولإدخال السرور إلى القلوب المسلمة طرق

كثيرة وأبواب عديدة منها ما ورد في حديث ابن عمر:

«أحب الناس إلى الله أنفعهم، وأحب الأعمال إلى الله عز وجل سرور تدخله على مؤمن، أو تكشف عنه كربة أو تقضي عنه دينًا، أو تطرد عنه جوعًا، ولأن أمشي مع أخي المسلم في حاجة أحب إلي من أن أعتكف في المسجد شهرًا، ومن كف غضبه ستر الله عورته، ومن كظم غيظه ولو شاء أن يمضيه أمضاه، ملأ الله في قلبه رضا يوم القيامة، ومن مشى مع أخيه المسلم في حاجة حتى يثبتها له أثبت الله تعالى قدمه يوم تزل فيه الأقدام، وإن سوء الخلق ليفسد العمل كما يفسد الخل العسل»، فلا أقل من الابتسامة والبشاشة فابتسامتك بوجه من تلقاه من المسلمين لها أثر في كسب قلوبهم؛ ولذلك قال عليه الصلاة والسلام «**لا تحقرن من المعروف شيئًا ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق**» والوجه الطلق هو الذي تظهر على محياه البشاشة والسرور.. قال عبد الله بن الحارث «ما رأيت أحدًا أكثر تبسمًا من رسول الله ﷺ» وقال جرير «ما حجبني رسول الله ﷺ منذ أسلمت ولا رآني إلا تبسم».

كما كان ﷺ ينبسط مع الصغير والكبير يلاطفهم ويداعبهم وكان لا يقول إلا حقا وإليك هاتين الصورتين من صور مداعبته ﷺ وكسبه لقلوب صحابته.

**الأولى: مع كبار السن:**

أخرج أحمد عن أنس ﷺ « أن رجلًا من أهل البادية كان اسمه زاهرًا وكان رسول الله يحبه وكان دميًا (قبيحًا) فأتاه رسول الله ﷺ وهو يبيع متاعه فاحتضنه من خلفه ولا يبصر الرجل فقال: أرسلني.. من هذا؟ فالتفت فعرف النبي ﷺ فجعل يلصق ظهره بصدر النبي ﷺ حين عرفه وجعل النبي ﷺ يقول (من يشتري العبد؟) فقال: يا رسول الله – إذن – والله تجدني كاسدا فقال رسول الله ﷺ: «**لكن عند الله لست بكاسد أو قال عند الله غال**».

**أما الصورة الثانية: فهي ملاطفته للأطفال وإدخال السرور عليهم..** فعند البخاري من حديث أنس «كان رسول الله ﷺ أحسن الناس خلقًا وكان لي أخ فطيم يسمى أبا عمير لديه عصفور مريض اسمه النغير فكان رسول الله ﷺ يلاطف الطفل الصغير ويقول (يا أبا عمير ما فعل النغير)».

وهكذا أختي الداعية ما ترك رسول الله ﷺ سبيلًا إلى قلوب الناس إلا وسلكه ما لم يكن حرامًا، فإذا كان كذلك كان أبعد الناس عنه ﷺ.

**حسن المظهر والهندام :**

لا أشك أنك توافقينني أختي الغالية أن علينا أن نعتني بمظاهرنا بما لا يخرج عن حد الاعتدال؛ إذ ذلك أدعى للقبول والتقدير، وذاك يشعر الناس من حولنا أن الاستقامة لا تعني بالضرورة رثة المظهر، وقد كان السلف يعنون بذلك، ويوصون المحدث بحسن مظهره، وقد قيل ينبغي للمحدث أن يكون في حال روايته على أكمل هيئة وأفضل زينة، ويتعاهد نفسه قبل ذلك بإصلاح أموره التي تجمله عند الحاضرين من الموافقين والمخالفين»

ومن تمام حسن المظهر وأولوياته الالتزام بالضوابط الشرعية، وفي الجملة؛ فإن الذي ينظر إلى هذه السمات يجد أنها لا تكاد تخرج عن دائرة الأخلاق، فالتزامها إنما هو التزام بالخلق الحسن الذي قال عنه ﷺ « أكمل المؤمنين إيمانًا أحسنهم خلقا ».

وقبل هذا وكله وبعده لا بد أن نذكرك بملاك ذلك كله وهو الإقبال على الله الإقبال على رب القلوب ونيل محبته لحديث أبى هريرة ﷺ عن النبي ﷺ قال « إذا أحب الله عبدًا نادى جبريل إن الله يحب فلانًا فأحبه فيحبه جبريل فينادي جبريل في أهل السماء إن الله يحب فلانا فأحبوه فيحبه أهل السماء ثم يوضع له القبول في أهل الأرض » وحسبك بمسلمة قد وضع الله لها القبول في أهل الأرض قال ابن حجر

رحمه الله «والمراد بالقبول: قبول القلوب له بالمحبة والميل إليه بالرضا عنه»

وزاد الإمام مسلم رحمه الله « وإذا أبغض عبدًا دعا جبريل إني أبغض فلانًا فأبغضه فيبغضه جبريل فينادي جبريل في أهل السماء: إن الله يبغض فلانا فأبغضوه فيبغضه أهل السماء ثم توضع له البغضاء في الأرض » والعياذ بالله.

**أهمية الدعاء:**

قاتل ﷺ في بدر، وكان من أشد الخلق وأقواهم وأشجعهم، ومعه أبو بكر ﷺ كما كانا في العريش يُجاهِدَان بالدعاء والتضرع، ثم نزلا فحرضا، وحثا على القتال، وقاتلا بالأبدان جمعًا بين المقامين الشريفين..

من أعظم وأقوى عوامل النصر الاستغاثة بالله وكثرة ذكره، لأنه القوي القادر على هزيمة أعدائه ونصر أوليائه، قال تعالى: ﴿وَإِذَا سَأَلَكَ عِبَادِي عَنِّي فَإِنِّي قَرِيبٌ أُجِيبُ دَعْوَةَ الدَّاعِ إِذَا دَعَانِ فَلْيَسْتَجِيبُوا لِي وَلْيُؤْمِنُوا بِي لَعَلَّهُمْ يَرْشُدُونَ﴾ [البقرة: ١٨٦]. ﴿وَقَالَ رَبُّكُمُ ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ إِنَّ الَّذِينَ * يَسْتَكْبِرُونَ عَنْ عِبَادَتِي سَيَدْخُلُونَ جَهَنَّمَ دَاخِرِينَ ﴾ [غافر: ٦]. ﴿إِذْ تَسْتَغِيثُونَ رَبَّكُمْ فَاسْتَجَابَ لَكُمْ﴾ [الأنفال: ٩]. وقد أمر الله بالذكر والدعاء عند لقاء العدو، قال تعالى: ﴿يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا لَقِيتُمْ فِئَةً فَاثْبُتُوا وَاذْكُرُوا اللهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [الأنفال: ٤٥]. لأنه سبحانه النصير فنعم المولى ونعم النصير. وقال تعالى: ﴿وَمَا النَّصْرُ إِلَّا مِنْ عِنْدِ اللهِ الْعَزِيزِ الْحَكِيمِ﴾ [آل عمران: ١٢٦]. ولهذا كان النبي، ﷺ يدعو ربه في معاركه ويستغيث به، فينصره ويمده بجنوده، ومن ذلك أنه نظر ﷺ يوم بدر إلى المشركين وهم ألف وأصحابه ثلاثمائة وتسعة عشر رجلا فاستقبل ﷺ القبلة ورفع يديه واستغاث بالله، وما زال يطلب المدد من الله وحده مادا يديه حتى سقط رداؤه عن منكبيه، فأتاه أبو بكر فأخذ رداءه فألقاه على منكبيه، ثم التزمه من ورائه وقال: (يا

نبي الله كفاك مناشدتك ربك فإنه سينجز لك ما وعدك)، فأنزل الله -عز وجل- ﴿إِذْ تَسْتَغِيثُونَ رَبَّكُمْ فَاسْتَجَابَ لَكُمْ أَنِّي مُمِدُّكُم بِأَلْفٍ مِنَ الْمَلَائِكَةِ مُرْدِفِينَ﴾ [الأنفال: ٩]. فأمده الله بالملائكة. وهكذا كان ﷺ يدعو الله في جميع معاركه، ومن ذلك قوله: « اللهم منزل الكتاب، سريع الحساب مجري السحاب هازم الأحزاب، اهزم الأحزاب. اللهم اهزمهم وزلزلهم، وانصرنا عليهم»(١) . وكان يقول عند لقاء العدو: «اللهم أنت عضدي، وأنت نصيري، بك أحول، وبك أصول، وبك أقاتل»(٢). وكان إذا خاف قوما قال: «اللهم إنا نجعلك في نحورهم ونعوذ بك من شرورهم»(٣) . وقال ابن عباس - رضي الله عنهما-: « حسبنا الله ونعم الوكيل قالها إبراهيم حين ألقي في النار، وقالها محمد حين قال له الناس: «إن الناس قد جمعوا لكم »(٤). وهكذا ينبغي أن يكون المجاهدون في سبيل الله- تعالى- لأن الدعاء يدفع الله به من البلاء ما الله به عليم.

إذا علمت أن الدعاء هو العبادة وأن الله حيي كريم يستحيي من عبده إذا رفع يديه إليه أن يردهما صفرا وأن من دعا الله بإخلاص وصدق فلن يخيب فإما أن يعطى مطلوبه أو يدخر له ما هو أكثر منه وأعظم أو يدفع عنه من السوء ما هو أشد وأكبر إذا علمت ذلك كله فارفعي قلبك ويديك إلى ربك مستغيثة به راجية لفضله آملة لكرمه وقدمي بين يدي ذلك توبة نصوحا واستغفارا من الذنوب.

والقلوب مفاتيحها بيد الرحمن فربما بذلت المسلمة كل ما بوسعها وأغفلت الدعاء فلم يفتح الله عليها قلوب القوم.. وربما كان هناك عجز أو قصور في الجهد إلا أن الدعاء يفتح قلوب الآخرين ..

(١) مسلم، ٣/ ١٣٦٣.
(٢) أبو داود، ٣/ ٤٢ ،و٢/ ٤٩٩والترمذي، ٥/ ٥٧٢.
(٣) أبو داود، ٢/ ٨٩، ١/ ٢٨٦وأحمد ٤/ ٤١٤.
(٤) البخاري مع الفتح، كتاب التفسير، سورة آل عمران، ٨/ ٢٢٩.

# المفتاح الثالث عشر

## مع زوجـــــك

من الحقائق الثابتة أن الزوجة السعيدة المستقرة في حياتها الزوجية هي أقرب الأشخاص إلى كسب مودة الآخرين والفوز بحبهم.

ولكن هل يمكن للزوجة أن تتعامل مع الآخرين بلباقة دون أن تتعامل مع زوجها بنفس الطريقة ونفس الأسلوب.. ربما.. ولكن الزوجة الناجحة في حياتها الزوجية والأسرية هي بالقطع شخصية ناجحة في تعاملها مع الآخرين.

لا تختلقي النكد وتبحثي عنه فإنه يقتل الحب بينك وبين زوجك؛ بل يحول البيت إلى موقد يحترق فيه الزوجان.. وقد صدق الأستاذ العلامة مصطفى السباعي حين قال: «إن من البيوت واحة يستريح فيها الزوج، وإن منها فرن يحترق فيه الزوج» صدقت – تالله – يا دكتور مصطفى فعليك رحمة الله.

وبقي أن نسأل.. هل أنت زوجة لبقة؟ وهل تتعاملين من زوجك بلباقة؟

وقبل أن تبادري بالرد.. اقرئي جيدا الأسئلة التالية بفهم ووعي وتأن ثم أجيبي..

- ✍ هل تعطي زوجك مطلق الحرية في شئون عمله مهما استغرق ذلك وقتا طويلا.. دون تعليق منك أو تدخل مباشر أو غير مباشر؟
- ✍ هل تمتنعين مطلقا عن انتقاد ذوقه في اختيار ملابسه أو بعض تصرفاته؟
- ✍ هل تحرصين على أن يكون المنزل جذابا ومريحا وخاصة أثناء تواجد زوجك فيه؟

✍ هل تحرصين على تنوع أصناف الطعام ومراعاة الأصناف التي يحبها زوجك في كل وجبة؟

✍ هل أنت قادرة على تحمل الأزمات المالية التي قد يمر بها زوجك دون أن تشعريه بالضيق من ذلك؟

✍ هل تبذلين جهدا خاصا لكي تقيمي علاقات طيبة مع أهله وأقاربه؟

✍ هل تحرصين على اختيار الثياب التي تعجب زوجك من حيث اللون أو التفصيل؟

✍ هل تحرصين على مشاركة زوجك في أوقات فراغه؟

.. إذا كانت إجاباتك كلها «بنعم» فأنت زوجة لبقة جديرة بالاستمتاع بحياتك الزوجية قادرة على التعامل مع الآخرين بلباقة والفوز بحبهم وثقتهم؟

وإذا قلّت إجاباتك بنعم عن خمس إجابات من الثماني أسئلة السابقة؛ فبادري فورا بتعديل سلوكياتك لتسعدي زوجك وعائلتك والآخرين.. وأكدت مسز دامردش، والتي اشتهرت بأنها أسعد زوجة في الولايات المتحدة الأمريكية، أن سر سعادتها هو التزامها بحدود اللباقة مع زوجها كما تلتزم تماما بتلك الحدود مع الأغراب.. وتؤكد على أن كثيرا من الزوجات يعاملن الأغراب برقة ولطف وأدب وذوق.. ويفتقدن هذا الأسلوب بمجرد دخولهن منازلهن ومن ثم لا يفزن مطلقا بالاستقرار العائلي المنشود..[1]

* * *

(١) أنصح بقراءة كتاب «أسعد زوجة في العالم» للمؤلف.

# المفتاح الرابع عشر

## حب الأطفال

يرى البعض أن التعامل مع الطفل أمر هين.. وبمجرد أن تتحفي الطفل بهدية أو تغدقي عليه المال تستطيعين أن تكسبيه في صفك، بينما يرى البعض الآخر أن التعامل مع الطفل ليس بالأمر الهين على الإطلاق، بل يحتاج لخبرة ودراية بعلم النفس وعلم الاجتماع إلى جانب الخبرة..

والأمر ليس هذا.. ولا ذاك.. فلا هو بالأمر الهين الميسور ولا هو بالأمر الصعب المستحيل.. كل ما في الأمر أن الطفل يحتاج أن تعامليه بلباقة وأن تتبعي قواعد وأسس اللباقة التي سبق أن أشرنا إليها في التعامل مع الأطفال

فيجب أن تتعرفي على طفلك جيدا.. فلا تعامليه على أنه رجل وتنتظرين منه أن يتصرف كما يتصرف الرجال الناضجون ولا ينبغي أن تعامليه على أنه الحيوان المنزلي الأليف متجاهلة إحساسه وعواطفه .. فالمعاملة المثلى أن تعامليه بمزيج من الحكمة والحزم والكياسة، وأن تدركي أن الطفل يعقل ويتفهم ولكن ببطء وبالتدريج، والأسلوب اللبق يحتم عليك أن تنشئي طفلك على حب الإنسانية واحترامها، فسوء التعامل أفضى إلى أنواع مختلفة من النماذج البشرية التي تنأى عن خدمة الغير أو الاهتمام بهم..

فالحب سلاح ذو حدين في التعامل مع الطفل لذلك يجب استخدام الحكمة، والفهم فالمزيد من الحب يحيل الطفل لغلام مدلل، والقليل منه يجعله محروما من الحنان، فالطفل لا يحتاج إلى توفير المطالب المادية فحسب ولكن يحتاج إلى الصداقة المتينة بينه وبين والديه..

والاهتمام أيضا كالحب سلاح ذو حدين، لأن إبداء الاهتمام بالطفل أكثر من المطلوب يجعل الطفل كارها للمنزل وقيوده.. والإقلال من الاهتمام يجعل الطفل يشعر بالنقص وازدراء الذات..

والمغالاة في إصدار الأوامر للطفل تأتي بنتائج عكسية تماما، فالأب الدقيق الحازم الذي يحاول أن يجعل أطفاله صورة طبق الأصل منه واهم لو حاول أن يكون مسلكه وأسلوبه في إصدار الأوامر والنواهي دون اللجوء لطرق الإقناع والترغيب والتحفيز.. بل إن الأقرب إلى الاحتمال أن الطفل الذي نشأ على تلقي الأوامر والنواهي يشب كارها للدقة ميالا للفوضى..

ولكي تنجحي في التعامل مع الطفل بلباقة لابد أن تعرفي جيدا ماذا يريد الطفل حقا.. وهل تعطينه ما يريده.. أم تغدقين عليه بما لا يريده؟!

فالطفل في حاجة إلى الحب الأبوي الحقيقي الذي ينبغي أن يظهر له على الدوام، وخاصة في سنواته الأولى، وليس كافيا أن يظهر ذلك الحب كل حين..

الطفل في حاجة إلى الاستقرار النفسي الذي يأتي حين يشعر بأنه محبوب ومرغوب، وذلك عن طريق مشاركته في ألعابه وفي معاونته على حل مشكلاته..

الطفل في حاجة إلى الإحساس بأنه يستطيع الاعتماد على نفسه، ويطالبك برفع الوصاية عن كل تصرفاته.. فأعطيه قدرًا من الحرية تؤهله لتنمية مواهبه واستعداداته الفطرية.

الطفل في حاجة إلى الإحساس بالاعتبار، وأنه شيء مذكور فاحذري أن تسفهي ما يبديه من أقوال أو ما يعرب عنه من أفكار، وامنحي طفلك الوسيلة التي يستطيع بها تصريف طاقة نشاطه..

لا تحاولي أن تنزلي بالطفل العقاب البدني حيث أجمع علماء النفس على أن العقاب البدني إن حقق شيئا فإنما يحطم شخصية الطفل ويقتل إحساسه ويقوض نفسيته.. واتفقوا على أن خير سبل العقاب للطفل اللوم..أو الإعراب عن عدم الاستحسان.. أو قطع مصروف الطفل اليومي.. أو حرمانه من اللعب مع أقرانه.. أو حرمانه من هدية..

والطفل كإنسان ووحدة إنسانية مستقلة يمكن أن نقوم بتطبيق قواعد وأصول التعامل مع الآخرين بلباقة معه.. وثقي أنه سيستجيب وعندها ستفوزين بحبه وثقته واحترامه.

***

# همسة

## حب أخيرة

أختي الغالية.. كل الكتب وهذا الكتاب بشكل خاص لا يصلح معه مجرد القراءة؛ فإن لم يتحول إلى تطبيق عملي فلا داعي لقراءته..فإذا أردت أن تنتفعي بهذا الكتاب فعليا فعليك:

أن يكون لديك الرغبة الحقيقية الفعلية العميقة الأصيلة في أن تكتسبي بالفعل حب الآخرين، وأن يكون لديك ذات الرغبة في تنمية قدراتك في ذلك، وضعي أمام عينيك دائما قدر النجاح الذي ستجنيه والحب الذي ستعيشينه والسعادة التي ستربحينها من وراء ذلك..

- ☺ اقرئي كل مفتاح على حدة وحاولي تطبيقه مرة ثم أخرى ثم مرات حتى يصير مهارة لديك، ثم يتأصل حتى يصبح سمة أصيلة فيك فتصبح جزءا منك ومن شخصيتك..
- ☺ عاودي قراءة هذا الكتاب مرة أخرى أو أكثر كل شهر أو كل أسبوع.
- ☺ صممي جدول محاسبة لنفسك لتقفي على مدى تقدمك في هذا المجال وقومي نفسك باستمرار.
- ☺ حددي عقابا لنفسك حينما تقعين في خطأ من شأنه أن يفسد علاقاتك مع الآخرين.

☺ حددي لنفسك تقديرا مناسبا أو جائزة أو تكريما كلما تقدمت في كسب القلوب.

☺ كلما حققت إنجازا في هذا المجال اكتبيه واحتفظي به ثم عاودي قراءته مرات أخرى فهذا من شأنه أن يدفعك للمزيد..

☺ اشتركي في دورة من دورات التنمية البشرية مثل الاتصال الفعال - فن الإقناع - الثقة بالنفس - الحوار....

اللهم احشرنا مع من نحب من أهل الصلاح والتقوى

**ناصر الشافعي**

**shaaafey@yahoo.com**

# المراجع


* تفسير القرآن العظيم.ابن كثير القرشي الدمشقي
* صحيح البخارى.
* صحيح مسلم.
* سنن الترمذي.
* مسند الإمام أحمد.
* موطأ الإمام مالك.
* سيرة ابن هشام.
* الرحيق المختوم.صفي الرحمن المباركفوري.
* الأنوار في شمائل النبي المختار.الحسين بن مسعود البغوي.
* أخلاق النبي.أبو الشيخ الأصبهاني.
* تهذيب الأخلاق.ابن مسكويه.
* صفة صاحب الذوق السليم ومسلوب الذوق اللئيم.الإمام السيوطي.
* طريقك إلى قلوب الآخرين. علا محجوب.
* الطريق إلى القلوب. عباس السيسي.
* في دنيا الناس. عبد المنعم الزيادي.
* ابتسم. عبد الحميد البلالي.
* أسعد زوجة في العالم. ناصر الشافعي
* كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس. ديل كارنيجي.
* دع القلق وابدأ الحياة. ديل كارنيجي.
* طريق الشخصية الجذابة. جيمس بندر
* شبكة الإنترنت

- Alfred Adler , (What like should mean to you)
- Kenneth M.Goode, (How to Turn People Into Gold)

# الفهرس


المقدمـــــة ........................................ ٣
الحـــب........................................ ٦
الحب في الله ........................................ ١٣
كيف تكسبين حب الآخرين ........................................ ٢١
المرأة تفكر كرجل ........................................ ٢٤
**مفاتيح قلوب الآخرين**........................................ ٣١
المفتاح الأول: الثقة بالنفس ........................................ ٣٣
المفتاح الثاني: الهديـــــة ........................................ ٣٦
المفتاح الثالث: «حدثني عنك أعرفك.. حدثني عن نفسي أحبك» ........................................ ٣٩
المفتاح الرابع: وجهـــة نظـــــر ........................................ ٥١
المفتاح الخامس: الأســـماء........................................ ٥٣
المفتاح السادس: الإنصـــات ........................................ ٥٦
المفتاح السابع: اللوم لا يأتي بخير ........................................ ٦٤
المفتاح الثامن: ابتســـــمي ........................................ ٦٧
المفتاح التاسع: لا تجادلي ........................................ ٨٠
المفتاح العاشر: الرفـــــق ........................................ ٨٣
استراحة: روجـــــرز ........................................ ٨٤
المفتاح الحادي عشر: حل مشاكلهن ........................................ ٨٦
عشرون مهارة لمساعدة الآخرين في حل مشاكلهم!! ........................................ ٨٩
المفتاح الثاني عشر: كما تحب لنفسك ........................................ ١٠٤
المفتاح الثالث عشر: مع زوجـك........................................ ١١١
المفتاح الرابع عشر: حب الأطفال ........................................ ١١٣
همسة حب أخيرة ........................................ ١١٦
المراجع........................................ ١١٨

## مكتبة المرأة

| | |
|---|---|
| أسعد زوجة في العالم | ناصر الشافعي |
| كوني داعية أيتها المسلمة | ناصر الشافعي |
| سمات ومهارات الداعية الناجحة | ناصر الشافعي |
| صحة طفلك من الألف إلى الياء | زينب صبحي |
| صحة الحامل من الألف إلى الياء | زينب صبحي |
| الصحة النفسية للمرأة | د. سعد رياض |
| كيف تكسبين حماتك ؟ | د. محمد القاضي |
| 101 فكرة عملية لتكوني زوجة مثالية | أشرف شاهين |
| أشهى المأكولات والحلويات | فاطمة فوزي |
| الأعمال المنزلية للمرأة العصرية | فاطمة فوزي |
| مملكة المرأة | أسماء أحمد محفوظ |

designed by Usama Taha

مؤسسة اقرأ للنشر والتوزيع والترجمة